98-84437 - 1

Problèmes actuels de l'économique

Paris

1921

98-84437-1
MASTER NEGATIVE #

COLUMBIA UNIVERSITY LIBRARIES
PRESERVATION DIVISION

BIBLIOGRAPHIC MICROFORM TARGET

ORIGINAL MATERIAL AS FILMED -- EXISTING BIBLIOGRAPHIC RECORD

330
P942

March, Lucien
Problèmes actuels de l'économique, par L. March - J. Moret - R. G. Hawtrey - Ch. Gide - A. Aftalion - E. Barone - Augé-Laribé - Ch. Rist - Max Lazard - Dugé de Bernonville. Paris, Colin 1921.
vi, [137]-477 p. diagrs. 25½ cm.

Reprint from the Revue de métaphysique et de morale. t. xxviii, no. 2, 1921.

RESTRICTIONS ON USE: *Reproductions may not be made without permission from Columbia University Libraries.*

TECHNICAL MICROFORM DATA

FILM SIZE: 35 mm REDUCTION RATIO: 12:1 IMAGE PLACEMENT: IA (IIA) IB IIB

DATE FILMED: 11/11/98 INITIALS: WW

TRACKING #: 33241

FILMED BY PRESERVATION RESOURCES, BETHLEHEM, PA.

2.5 mm 1234567890

2.0 mm ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890

1.5 mm ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890

PM-MGP
METRIC GENERAL PURPOSE TARGET
PHOTOGRAPHIC

200 mm

150 mm

100 mm

A5

A4

A3

1.0 1.1 1.25 1.4 1.6 1.8

1.0 mm 1.5 mm 2.0 mm 2.5 mm

ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ abcdefghijklmnopqrstuvwxyz 1234567890

PRECISION℠ RESOLUTION TARGETS

A & P International
612/854-0088 FAX 612/854-0482
8030 Old Cedar Ave. So., Ste. #215
Bloomington, MN 55425

ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ abcdefghijklmnopqrstuvwxyz 1234567890

4.5 mm

ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890

3.5 mm

330 P942

Columbia University
in the City of New York

LIBRARY

PROBLÈMES ACTUELS

DE

L'ÉCONOMIQUE

Par

L. MARCH — J. MORET — R. G. HAWTREY — CH. GIDE — A. AFTALION
E. BARONE — AUGÉ-LARIBÉ
CH. RIST — MAX LAZARD — DUGÉ DE BERNONVILLE

Numéro spécial de la *Revue de Métaphysique et de Morale*
(Avril-Juin 1921)

LIBRAIRIE ARMAND COLIN
103, Boulevard Saint-Michel, PARIS

PROBLÈMES ACTUELS

DE

L'ÉCONOMIQUE

Par

L. MARCH — J. MORET — R. G. HAWTREY — CH. GIDE — A. AFTALION
E. BARONE — AUGÉ-LARIBÉ
CH. RIST — MAX LAZARD — DUGÉ DE BERNONVILLE

LIBRAIRIE ARMAND COLIN
103, Boulevard Saint-Michel, PARIS
1921
Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation réservés pour tous pays.

TABLE DES ARTICLES

Préface ..... I-VI

MÉTHODE

L. March..... La Méthode statistique en économie politique..... 137-173

ÉCHANGE

J. Moret..... Les prix et la théorie générale de l'équilibre..... 175-203

R. G. Hawtrey..... La situation monétaire européenne..... 205-231

CONSOMMATION

Ch. Gide..... La consommation..... 233-245

ÉVOLUTION DE LA PRODUCTION

A. Aftalion..... Le rythme de la vie économique..... 247-278

É. Barone..... Les syndicats (cartels et trusts)..... 279-309

FACTEURS PERMANENTS DE LA PRODUCTION

Augé-Laribé..... Le rôle de la terre et des forces naturelles dans l'économie moderne..... 311-336

Ch. Rist..... L'épargne, son mécanisme social et psychologique. 337-384

Max Lazard..... Le travail humain : son utilisation et sa rémunération..... 385-448

AMÉNAGEMENT DU TRAVAIL

Dugé de Bernonville. L'orientation professionnelle : l'adaptation de l'ouvrier à la profession..... 449-477

PRÉFACE

Les expériences de la grande guerre sont à l'origine des études contenues dans le présent numéro de la Revue.

Dès son début, les esprits se sont orientés avec une frappante unanimité vers les préoccupations économiques. La formidable destruction de richesses dont le monde était témoin après une période d'essor productif sans précédent, — le rôle vite entrevu (et oublié depuis les guerres napoléoniennes) de l'industrie comme facteur de la victoire, — la prévision des immenses reconstructions à entreprendre après la paix, — le souci légitime de la vie matérielle à assurer pour ceux qui reviendraient du front, — tout cela suscitait dans une partie de l'opinion une sorte de fièvre anticipée des affaires et comme une résurrection du Saint-Simonisme dans sa phase pratique. La génération même qui, pour sauver les biens suprêmes de l'esprit, sacrifiait allègrement les biens matériels accumulés depuis un siècle, n'allait-elle pas, une fois le danger écarté, se vouer à leur poursuite avec une âpreté nouvelle? N'oublierait-elle pas, dans une recherche naturelle mais absorbante du profit, la recherche intellectuelle désintéressée ?

Et pourtant, dans le domaine des intérêts matériels, comme dans celui de la technique productive, l'utilité de la pensée théorique peut moins que jamais s'ignorer.

La culture intellectuelle la plus haute a pour condition, dans nos sociétés industrielles, un certain niveau de développement économique. Faute d'y atteindre, c'est non seulement le bien-être

matériel, mais la vie de l'esprit qui s'étiole. L'activité purement intéressée des individus peut-elle suffire à le réaliser? Il ne semble pas.

La vie économique de chacun est de plus en plus dominée par celle de tous, la vie nationale par la vie internationale. Notre époque, à la suite d'une catastrophe gigantesque, est appelée à réorganiser, à la fois, dans le monde entier et dans chaque nation, le système de production et d'échange. Elle tend, d'autre part, à grouper les individus selon leurs intérêts communs de profession ou de classe, et à opposer ces groupes les uns aux autres, tant à l'intérieur de chaque pays que d'un pays à l'autre. Ainsi les vues d'ensemble n'ont jamais été plus nécessaires. Dans l'ordre théorique, il nous faut un instrument d'interprétation forgé par la réflexion, la comparaison et l'analyse, et permettant d'atteindre au delà des apparences les origines véritables des phénomènes. Dans l'ordre pratique, nous avons besoin de l'imagination constructive capable d'assigner des fins harmoniques à une activité collective, dont la direction reste livrée sans cela aux formules désuètes que les gouvernements empruntent à l'empirisme d'un passé disparu.

Une Revue comme celle-ci se devait d'essayer, à l'heure précise où nous sommes, une synthèse, si incomplète fût-elle, de ce que la réflexion économique des dernières années a pu apporter à la solution de ce double problème. Elle restait fidèle à son rôle en montrant dans le domaine économique, comme elle l'a fait dans celui de sciences mieux constituées, la fécondité pratique de la recherche théorique, le lien étroit de la vie concrète et de la pensée abstraite. Elle y restait fidèle encore en convient à collaborer à cette tâche des économistes étrangers comme des économistes français.

L'objet des études qui suivent a donc été de stimuler l'esprit plus encore que de l'instruire, de lui ouvrir des perspectives plutôt que de lui tracer des routes. En déblayant le terrain de controverses vieillies, elles ont voulu faciliter la besogne aux travailleurs, avides de savoir, mais que la longue attente des tranchées a rendus désireux d'apprendre vite. Il ne s'agissait pas de rédiger un traité. Il importait surtout d'examiner quelques grands problèmes sous l'angle où ils se présentent aujourd'hui à ceux qui en cherchent la solution par la seule voie où l'on peut espérer la

rencontrer : par la méthode scientifique. Et, si possible, d'inciter quelques personnes à tenter par la même voie la solution des problèmes que l'avenir tient en réserve.

Science d'observation en même temps que science analytique, l'économie politique rencontre deux grands ordres de difficultés. D'une part la masse écrasante des faits à élucider l'accable. D'autre part, le langage ordinaire se prête mal à traduire les actions et réactions mutuelles qui caractérisent des phénomènes se déroulant à l'intérieur d'un groupe social. Elle n'a jamais pu se libérer non plus entièrement de la gêne créée par le flottement de concepts (tels que capital, revenu, etc.) qui doivent s'appliquer aussi bien à l'économie individuelle qu'à l'économie collective. Les études de M. March sur la méthode statistique, de M. Aftalion sur les crises, de MM. Moret et Barone sur la formation des prix ont pour objet de montrer par quelles voies ces difficultés peuvent être surmontées.

Ces études n'empruntent à peu près rien à ce qu'il est convenu d'appeler l'économie politique classique. Celles de MM. Max Lazard, Angé-Laribé et Rist se rattachent au contraire à l'une des théories les plus anciennes de l'économie, celle des « facteurs de la production ». Elles visent à décrire le mécanisme par lequel se répartissent entre les entreprises du monde les grands agents productifs : les forces naturelles, le travail, l'épargne. Description qui forme comme le noyau central de tout système économique, mais que l'évolution incessante des faits oblige à reprendre constamment pour l'adapter aux aspects nouveaux de la réalité. C'est une adaptation de ce genre qui a été tentée ici. L'expérience bolcheviste, en essayant dans une société fermée une redistribution des forces productives suivant une méthode entièrement nouvelle, et en substituant aux anciens procédés de rémunération des mobiles d'action non économiques, a fait apparaître plus nettement l'importance d'une théorie dont les premiers linéaments remontent aux Physiocrates, et qui depuis lors s'est singulièrement élargie.

Deux autres théories fondamentales, celle de la consommation et celle de la monnaie, se sont, elles aussi, renouvelées depuis trente ans au contact des faits nouveaux. M. Gide montre dans l'organisation des consommateurs le contrepoids nécessaire aux tendances souvent étroitement corporatives des producteurs.

M. Hawtrey, renonçant à tout exposé abstrait des problèmes monétaires, a préféré donner l'exemple de ce qu'une théorie longuement mûrie[1] *peut apporter de lumière à l'interprétation du drame financier, unique dans l'histoire, dont l'Europe est aujourd'hui la victime et le témoin.*

Récemment, la méthode scientifique a tenté d'aborder par une voie originale un problème essentiel de l'économie sociale : celui de l'aménagement du travail. Dans le monde dépeuplé que la guerre nous a fait, cette question acquiert un intérêt capital sous son double aspect psychologique et physiologique, l'un qui concerne l'orientation professionnelle, l'autre l'adaptation de l'ouvrier à la machine. En demandant à M. Dugé de Bernonville de la traiter, nous voulions marquer le contact nécessaire entre les problèmes de pure économie et les sciences voisines. L'économie politique, comme la médecine, se nourrit d'apports venus de disciplines diverses. L'ergographe et les « tests » psychologiques maniés par Imbert ou par Amar lui ont apporté et lui apporteront encore de précieux enseignements.

Ce même étroit contact avec des disciplines voisines, nous aurions voulu le faire sentir dans la théorie de la distribution des revenus.

La distribution des revenus, avec sa courbe caractéristique en chaque pays est au point de jonction de la sociologie et de l'économie politique. Elle repose sur une double base, sociale et économique. Déterminée en première ligne par la distribution à chaque moment, entre les membres d'une société, des sources de revenu (propriété, forces de travail, talents naturels), elle plonge par là ses racines dans l'histoire sociale, physiologique et psychologique de cette société. Conditionnée, d'autre part, par les prix qu'obtiennent sur le marché à chaque instant les services fournis par ces sources de revenu, elle dépend de tout le mouvement de la production et des échanges. Phénomène synthétique, prétexte des jugements les plus contradictoires et des conflits sociaux les plus graves, son interprétation pose à l'économiste les plus difficiles et les plus mystérieux problèmes. C'est toute la question de l'inégalité des hommes, des races et des peuples qui se dresse ici devant lui ; c'est tout le problème de l'hé-

1. M. R. G. Hawtrey est l'auteur d'une théorie de la monnaie parue en 1919, sous le titre *Currency and Credit*.

ritage et de la propriété. Ce grand sujet devait avoir sa place dans ce recueil. S'il n'y figure pas, le lecteur voudra bien admettre que cette lacune n'a rien d'intentionnel[1].

Ce n'est pas la seule que nous ayons à regretter de n'avoir pu combler. Deux grands problèmes en particulier auraient mérité d'être discutés ici et ne figurent cependant pas dans la liste de ces études.

Le premier, le plus important au lendemain de la guerre, est celui des relations économiques internationales.

Il n'y a probablement pas d'œuvre plus urgente aujourd'hui que celle de substituer un principe d'entente et de coopération au principe de rivalité suraiguë qui a dominé la politique commerciale pendant la fin du XIXe siècle. Œuvre morale et politique autant qu'économique. L'économique cependant y a son rôle propre à jouer, en montrant la futilité des préjugés sur lesquels ces rivalités reposent. Le principe nouveau dont nous parlons sera-t-il celui du libre échange absolu ? Sera-ce celui de grandes fédérations commerciales opposant entre elles les nations groupées économiquement comme elles le sont déjà politiquement ? Sera-ce celui, plus nouveau, de fédérations nationales d'industries, organisant spontanément leurs relations internationales sous le contrôle d'États représentant les intérêts vraiment généraux de chaque pays ? Qui pourrait le dire ? Et l'empirisme agressif ne menace-t-il pas ici encore de triompher de la raison réfléchie ?

La grande question de l'urbanisme et du régionalisme n'eût pas été déplacée dans le programme que nous nous étions tracé. L'entreprise féconde et à visées largement réformatrices des urbanistes trouvera peut-être des moyens d'accord encore inaperçus entre les intérêts industriels et agricoles, nationaux et internationaux. Elle tend aussi à rendre au facteur « habitation » son rôle de premier plan dans l'aménagement social, et met ainsi en relief un des points où le génie de coordination et d'harmonisation sociale, qui n'a rien de commun avec un étatisme oppresseur, pourrait se manifester le plus opportunément dans l'ère nouvelle ouverte par la guerre[2].

1. M. A. Niceforo, qui l'a traité partiellement dans son beau livre *La Misura della Vita*, avait bien voulu se charger de l'étudier pour nous. Une interruption du travail, due à son état de santé, ne lui a pas permis de le rédiger en temps voulu.

2. Les écrits si suggestifs de M. Patrick Geddes, pour citer seulement le plus génial des urbanistes, fournissent dans cet ordre d'idées des principes constructifs de haute portée sociale.

Nous ne nous dissimulons pas ce qu'il y a d'incomplet dans le recueil que nous soumettons aujourd'hui aux lecteurs de la Revue. *Tel qu'il est cependant, il représente un effort d'adaptation et de rajeunissement qu'on ne jugera peut-être pas indigne d'être continué et développé.*

MÉTHODE

LA MÉTHODE STATISTIQUE EN ÉCONOMIE POLITIQUE

L'économie politique, comme toute science, a besoin de précision, de mesures, de rapports numériques. A ce titre, on a pu dire avec raison que la statistique est l'auxiliaire indispensable de la science économique. Les phénomènes que l'on observe et que l'on classe dans l'étude de la production, de la circulation, de la distribution et de la consommation des richesses ne sauraient être convenablement décrits, les manifestations consécutives à tout changement de leurs conditions fondamentales ne sauraient être appréciées correctement, sans l'intervention de données numériques empruntées à la statistique. Sans doute l'économie politique a ses racines dans l'analyse des désirs, des aspirations, des besoins inhérents à la nature humaine et au caractère sociable de l'humanité. Mais cette analyse ne se développe dans un cadre scientifique que si elle peut s'appuyer sur des observations capables d'être comparées suivant des formes universellement acceptées, c'est-à-dire sur des mesures.

La description des mobiles, — tendances ou résistances, — auxquels l'homme obéit acquiert une ossature solide et se complète utilement, quand on l'accompagne d'observations que des conventions universelles permettent de classer en catégories bien délimitées. Par exemple, l'analyse des rapports entre la demande d'une marchandise et sa rareté se précise et se fortifie quand on peut rapprocher les quantités produites des quantités consommées et des prix. Bien que la production et la consommation ne

soient que des éléments de la rareté, que la consommation ne soit qu'un indice de la demande, la théorie serait fragile sans quelques précisions de ce genre. D'autre part, des données numériques habilement mises en œuvre servent souvent à contrôler les théories.

Dans toutes les sciences, le contrôle de l'expérience est la pierre de touche de la valeur des théories. Celles-ci aident à classer les faits pour la facilité du travail constructif ultérieur. Or, même dans l'étude des phénomènes les plus simples, observés sur les corps inorganiques, des observations nouvelles, ou des observations plus précises, de phénomènes connus, conduisent à modifier, à transformer les théories, parfois bouleversent complètement les constructions les plus solides. Combien ce contrôle constant est-il indispensable dans les sciences de la vie et surtout dans celles qui traitent de l'homme vivant en société, agissant et réagissant par conséquent sous des influences innombrables et de l'ordre de ses propres actions !

La complexité des faits dont s'occupe l'économie politique ne permet guère d'atteindre, par la théorie, des prévisions analogues à celles qu'autorisent les lois du monde physique. Aussi convient-on souvent que l'économie politique se borne à signaler les tendances plus ou moins puissantes qui gouvernent les faits dont elle s'occupe. Par exemple, la production tend à s'accroître quand ceux qui s'y appliquent ont intérêt à produire davantage. Pourtant, à moins que par un verbalisme hors de propos on transforme le sens habituel du mot intérêt, les exemples sont nombreux d'individus ou de groupes d'individus que l'intérêt n'excite pas suffisamment. Les prix qui devraient monter ou descendre en fonction de la rareté ou de l'abondance résistent parfois à cette tendance. Et bien d'autres conséquences des principes se trouvent mis en défaut, de sorte que l'observation ne peut faire apparaître convenablement et universellement l'effet des tendances certaines, qui persistent à travers la variabilité des résultats, si une méthode éprouvée et indépendante des contingences n'en fournit le moyen.

Cette méthode repose essentiellement sur l'application des règles de la logique aux données numériques qui découlent de l'observation des phénomènes sociaux. Il s'agit d'abord de s'assurer que ces données correspondent bien aux faits qu'elles se proposent de décrire sous un certain aspect, l'aspect quantitatif, les qualités étant supposées complètement décrites au préalable.

Puis le traitement statistique de ces données les classera par séries suivant la qualité des faits et la grandeur des données ; exprimera sous forme simple ce qu'il y a de commun dans chaque série ; comparera entre elles les unités d'une même série, et enfin comparera les séries entre elles, soit d'après leur caractère commun, soit d'après leurs éléments variables.

I. — *L'observation des faits économiques.*

Les principes de l'économie politique, avons-nous dit, sont l'expression d'une longue expérience. Pour les justifier et les exposer, on fait donc appel à d'anciennes observations qui souvent n'ont pas besoin de revêtir une forme précise, par exemple quand il s'agit de mettre en relief le ressort de l'intérêt privé, mais qui, d'autres fois, doivent comporter une juste interprétation de témoignages à forme numérique, de documents où les chiffres prennent une importance d'autant plus grande qu'ils apparaissent comme une oasis de tout repos dans un désert de conceptions mouvantes et de mirages dangereux. Mais les penseurs de tous les temps ont dénoncé les illusions à éviter. Les documents et les sources d'information doivent être passés au crible d'une critique méthodique : nous reviendrons plus loin sur ce point, car la critique est aussi nécessaire pour les observations du temps présent que pour celles du passé. Seulement, de celles-ci on n'est point maître, tandis que les observations présentes peuvent être dirigées suivant des principes fermes dont il convient de ne point s'écarter. Ces principes sont ceux qui dominent toute recherche scientifique quelle qu'elle soit. L'observateur doit être sincère, impartial, diligent, compétent.

La sincérité de l'observateur est la qualité fondamentale sans laquelle il n'est pas d'observation sur laquelle on puisse compter. Décrire ce que l'on a vu ou entendu, exactement comme on l'a vu ou entendu, sans interprétation ni modification d'aucune sorte : à ce prix seulement, l'observation peut apporter un enseignement utile, car un fait paraissant à première vue sans grande importance peut acquérir un grand prix, s'il a été sincèrement rapporté, quand on lui a trouvé sa place. Au contraire, un témoignage peut être plus nuisible qu'utile s'il est susceptible d'être mal interprété. Par exemple, des prix inscrits dans un livre de raison par celui qui les a payés, — avec détails sur les circon-

stances de l'opération, — bien qu'ils se rapportent à la vie d'un individu isolé, peuvent avoir beaucoup d'intérêt si l'on retrouve un autre livre tenu de la même façon dans la même localité. Tandis que la déclaration d'un chroniqueur qui signale simplement des prix pratiqués dans une région mal déterminée, pour des objets dont la qualité est incertaine et sans indiquer comment ces prix ont été constatés, fournit un renseignement dont il est généralement difficile de tirer parti et qui, chose plus grave, risque de provoquer, de la part des lecteurs insuffisamment pourvus d'esprit critique, des jugements mal fondés.

L'obligation qu'a l'observateur de rapporter ce qu'il a observé, exactement, et avec l'indication des circonstances accessoires qui donnent de la valeur à son rapport, ne supprime pas le danger des tendances personnelles. Il importe, par conséquent, que l'observateur fasse effort sur lui-même pour assurer sa parfaite impartialité. Ceux qui le dirigent doivent éviter de réclamer des notations qui, dans les recherches dont il est chargé, risqueraient de mettre cette impartialité à trop rude épreuve. Si, par exemple, on opère un recensement des déclarations de récoltes, il faut prendre garde de ne point l'opérer à un moment où des préoccupations d'ordre fiscal peuvent éveiller des craintes chez les récoltants. Une excellente précaution, lorsqu'on procède à une enquête quelque peu complexe, est d'en fragmenter l'objet en confiant les différentes parties à des agents différents auxquels l'objet même des recherches n'apparaît pas entièrement. Chacun doit comprendre et apprécier le but qui lui est assigné ; il n'est point utile, et il peut être fâcheux, que la connaissance de l'objet final de la recherche soit susceptible d'influencer l'observateur. Néanmoins celui-ci doit être suffisamment éclairé pour apercevoir les caractères essentiels de la partie de l'enquête qui lui est confiée : dans cette partie il doit être compétent. Cette nécessité doit être prise en considération surtout par ceux qui préparent et dirigent les enquêtes. Comme, pour une enquête quelque peu étendue, il est à peu près impossible de rassembler un nombre suffisant d'enquêteurs éclairés, aptes à entrer dans la pensée de l'auteur du questionnaire et à comprendre ses explications, c'est l'auteur lui-même qui doit s'efforcer de mettre le questionnaire à la portée des enquêteurs.

Son premier devoir, par conséquent, est de rédiger ce questionnaire d'après la compétence de ceux qui devront le remplir, et non d'attendre qu'un personnel d'élite saisisse avec précision des choses qui, malheureusement souvent, sont restées confuses dans son esprit. On pourrait paraphraser ici le vers du critique en disant que, si l'on sait exactement ce que l'on veut obtenir, il n'est pas difficile de poser les questions sous une forme telle que tout homme consciencieux puisse y répondre.

Plus l'enquête est vaste et exige de nombreux agents, plus il est nécessaire que les questions soient posées sous une forme élémentaire, comme par exemple lorsqu'une question bien précise ne comporte d'autre alternative que la réponse oui ou non, ou bien lorsqu'il s'agit de fournir une date, un nombre ou un nom répertorié, etc., en un mot une constatation qui ne prête à aucune ambiguïté parce qu'elle correspond à une convention universellement respectée et qui, pour le même motif, est accessible au premier venu.

En somme, dans la préparation d'une statistique, l'une des principales préoccupations doit être d'adapter les instruments d'enquête à la mentalité de ceux qui devront s'en servir. On peut résumer d'un mot les qualités nécessaires aux enquêteurs : ils doivent être d'honnêtes gens, au sens le plus large de ce mot. D'ailleurs, il convient de leur enlever tout souci étranger à leur mission : il faut les rétribuer selon l'effort qui leur est demandé et la qualité du résultat de cet effort.

Les remarques précédentes attestent la supériorité des enquêtes destinées à saisir des faits simples, des caractères individuels, sur celles qui réclament des observations par masses. Ainsi, lors des anciens recensements de population, on demandait à chaque autorité locale de faire connaître le nombre des habitants de sa circonscription, sans s'inquiéter de savoir comment ce nombre serait déterminé. Un grand progrès a été réalisé quand on a compris que l'unique moyen de connaître exactement le nombre des habitants d'une localité, c'était de les compter un à un, et surtout quand on a affecté à chacun d'eux un bulletin individuel.

On ne saurait, en effet, attacher trop de prix à la décomposition d'une enquête en éléments individuels.

D'abord le document individuel permet avec la plus grande

facilité le contrôle par épreuves du renseignement recueilli. Quand ce renseignement est d'ordre administratif, il fournit à l'autorité centrale un précieux instrument qui permet de déceler les erreurs. Un document comptable, une statistique d'ensemble peuvent laisser soupçonner des erreurs, mais souvent longtemps après que celles-ci ont été commises, et l'on a beaucoup de peine à les localiser. Un ensemble de fiches individuelles donne toute facilité pour des coups de sonde immédiats.

En second lieu, la fiche individuelle est à peu près le seul document qui permette un dépouillement véritablement analytique des observations. C'est ainsi que, si ces observations sont rapportées sur des documents collectifs, il y a presque toujours intérêt, pour les analyser, à les reporter d'abord sur des fiches ou cartes individuelles.

Enfin, comme nous le verrons plus loin, il y a souvent avantage à subdiviser le plus possible le champ de l'observation.

Les observations étant recueillies, il est nécessaire de les soumettre d'abord à un examen attentif et à une critique sérieuse.

L'examen de chaque observation individuelle transmise révélera souvent des erreurs d'interprétation. Par exemple, si, pour une durée déterminée, on a demandé le prix au kilo, il arrivera parfois que le prix indiqué sera compté à la livre, et l'erreur est manifeste. D'autres fois, la comparaison d'un chiffre avec les chiffres analogues fournis antérieurement fait apparaître une anomalie probable. Puis il y a des lacunes. Le contrôle des documents recueillis aboutit ainsi à des demandes d'informations complémentaires, de rectifications, d'explications, etc. Ces demandes entraînent, dans les services soigneux, une volumineuse correspondance.

Il importe, d'ailleurs, toutes les fois qu'on le peut, c'est-à-dire lorsque le service statistique dispose des agents observateurs, d'exiger que ces agents accompagnent les informations recueillies d'un rapport faisant connaître la manière dont les opérations ont été conduites et exécutées.

Toutes les fois qu'on le peut aussi, les observations faites sur place doivent être contrôlées au moins par épreuve.

Grâce à ces précautions, des observations faites par un personnel sans aptitudes spéciales, ni éducation générale, peuvent

fournir les éléments de statistiques d'une grande valeur. Au contraire, des statistiques locales dressées sous forme de tableaux, où les faits sont rassemblés par masses, sont souvent médiocres, même si elles sont établies sous le couvert d'autorités, compétentes dans leur spécialité, mais insuffisamment exercées aux travaux statistiques.

Quel que soit le système d'après lequel les observations de détail sont rassemblées, il y a lieu, après les vérifications et contrôles dont nous venons de parler, de les soumettre à une critique qui porte sur les procédés, puis sur les résultats de l'enquête.

Sur les procédés, parce qu'il faut s'assurer si les précautions qui viennent d'être signalées ont été prises effectivement; sur les résultats, parce que ceux-ci peuvent laisser apparaître des anomalies.

Le commentaire dont les chiffres sont accompagnés devrait toujours fournir un exposé complet des procédés d'enquête, permettant de se rendre compte de la valeur de ces procédés, du soin avec lequel ils ont été appliqués. Trop souvent ce point est laissé dans l'ombre. C'est ainsi, par exemple, que l'on publie des statistiques de produits, ou d'existences, sous une forme telle que l'on peut supposer les nombres déterminés par un recensement, alors que ces statistiques sont parfois le résultat d'évaluations globales estimatives, soit d'après des observations fragmentaires, soit par comparaison avec une époque antérieure, soit même sans base précise.

Quant aux résultats de l'enquête, il est bon de les rapprocher de résultats applicables à d'autres lieux ou à des époques antérieures. D'ailleurs, on est rarement dans un état d'ignorance complète sur les conditions du phénomème étudié. Certaines irrégularités permettent de découvrir des anomalies. Par exemple des voyageurs ont rapporté que, dans certaines contrées, les naissances féminines surpassaient en nombre les naissances masculines. Le fait est en désaccord avec l'universalité des observations sérieuses effectuées dans les pays où l'on tient un compte exact des naissances et des décès; on est donc conduit à suspecter l'observation. L'explorateur a peut-être constaté un fait accidentel qu'il a généralisé; plus probablement il a constaté que le nombre des femmes surpassait celui des hommes, et il en a conclu à tort qu'il naissait

plus de filles que de garçons, par une déformation fâcheuse du fait observé.

L'étude critique des informations numériques a les mêmes exigences, qu'il s'agisse de documents anciens dont l'origine est douteuse ou de documents actuels recueillis d'après des instructions connues.

Quel que soit le soin apporté à l'observation des faits, des erreurs s'introduisent qu'il n'est pas possible d'éviter ; nous avons signalé plus haut des erreurs grossières dans l'observation des prix de denrées; des erreurs peu importantes échapperont toujours au contrôle même le plus soigneux. D'autre part, dans un grand nombre de circonstances, l'observation ne peut avoir la précision qui serait désirable. Par exemple, pour la statistique des récoltes, on pourrait, à la rigueur, procéder à un recensement rigoureux des superficies cultivées, mais il serait fort difficile de recenser exactement les produits. On évalue généralement ceux-ci en estimant le rendement de l'unité de surface pour chaque espèce ensemencée. L'estimation est faite souvent sans méthode satisfaisante, et ainsi les évaluations des récoltes sont entachées d'erreurs plus ou moins importantes.

Ces erreurs sont heureusement, dans un grand nombre de cas, susceptibles de compensation. Le principe de compensation, qui s'applique avec rigueur aux mesures physiques soigneusement faites, gouverne aussi les appréciations qui mettent en jeu une psychologie compliquée; c'est un fait dont on ne peut démontrer la réalité qu'en s'appuyant sur une longue expérience; mais les vérifications se multiplient. Ce principe ne s'applique cependant pas à toutes les erreurs : les erreurs systématiques, que l'on appelle aussi erreurs de tendance, y échappent complètement. C'est pourquoi nous avons réclamé plus haut l'impartialité absolue de l'observateur. Mais la tendance peut être involontaire : par exemple, dans l'estimation des prévisions de récoltes fondée sur la comparaison de l'état actuel des cultures avec l'état de l'année précédente à la même époque, on constate que certains observateurs tendent à surestimer, d'autres à sous-estimer, de sorte que, ces tendances connues, on peut corriger les évaluations. Quant aux erreurs susceptibles de compensation, le seul moyen d'obtenir cette compensation, c'est de subdiviser le plus possible le champ

de l'observation. On obtient ainsi un double résultat : d'une part, sur un espace restreint, l'observation est plus facile et plus sûre ; de l'autre, la compensation s'établit d'autant mieux que les parties entre lesquelles elle s'établit sont plus nombreuses.

Cette raison est, avons-nous dit, une de celles qui doivent faire préférer les dénombrements de cas individuels aux observations par masses. Ce qui conduit à préférer, lorsqu'il s'agit de choisir l'instrument d'une enquête, — et toutes les fois que ce n'est point impossible, — le bulletin individuel au questionnaire collectif. Par ce moyen, non seulement l'observation est plus sûre et peut être confiée à des agents dont le rôle est en quelque sorte mécanique, non seulement la collection des faits observés s'opère avec une certaine compensation des erreurs locales, mais encore on pénètre plus intimement le terrain de l'enquête, on construit, en un mot, la statistique à l'aide de monographies sommaires.

Or, si la statistique est la seule méthode qui donne sur les faits économiques ou sociaux des vues générales précises, si, en fait, son œuvre est limitée à cette collection systématique des faits, elle ne permet pas toujours d'analyser ceux-ci avec assez de finesse pour en faire apparaître le mécanisme. La monographie complète heureusement ses données en général; elle permet de pénétrer les détails du phénomène étudié, de scruter l'enchaînement de ses manifestations, mais elle exige des enquêteurs particulièrement compétents et exercés. Elle constitue un complément précieux, indispensable même, de la méthode statistique, toutes les fois qu'elle revêt un caractère scientifique, c'est-à-dire qu'elle repose sur un classement préalable des faits à analyser et non sur des vues préconçues quant à la nature de ces faits.

II. — *Traitement des observations statistiques.*

Les observations contrôlées et rassemblées, il s'agit de les mettre en œuvre pour en extraire des enseignements. A cet effet, il faut les classer, les comparer, établir entre elles des rapports précis.

On est ainsi amené à rechercher leurs caractères communs, à distinguer les attributs qualitatifs des attributs quantitatifs généralement mesurables et, pour la commodité de l'esprit, à représenter les observations par des formes géométriques ou par des signes algébriques. C'est ainsi que le développement d'un phénomène économique peut être représenté par une ligne plus ou

moins régulière ou par une équation. La mode de représentation le plus commode pour la compréhension du phénomène est le mode géométrique; il offre moins de précision que le mode de représentation algébrique, mais, dans la plupart des cas, cette précision serait illusoire, et l'on peut fort bien limiter l'usage des logarithmes algébriques à ce qui est nécessaire pour calculer les grandeurs représentées par des tracés graphiques simples

Le principal intérêt de la représentation, en effet, est de permettre d'apprécier rapidement des rapports complexes dans une juste mesure. S'il s'agit d'un rapport très simple, par exemple si l'on veut suivre le développement des affaires d'une banque, une courbe représentant le mouvement du chiffre d'affaires n'apprend rien de plus et ne parle guère plus à l'esprit que la colonne de chiffres qu'elle représente, surtout si ces chiffres expriment de grosses unités. Mais, s'il s'agit de se rendre compte de la rapidité du mouvement, du rapport qui peut exister entre ce mouvement et celui d'autres entreprises, par exemple, alors la représentation graphique est d'un réel secours, parce qu'elle fournit une impression immédiate de rapports qu'il faudrait traduire en colonnes de chiffres spéciales par de longs calculs, pour atteindre le même résultat. De plus, le tracé graphique éveille souvent l'idée de formes simples déjà connues, ce qui permet de soupçonner des analogies fructueuses; il donne aux raisonnements l'appui de formes visibles. .

Par exemple, une courbe représentant le mouvement de la production du charbon en France rend sensible non seulement l'accroissement de cette production, mais encore la rapidité plus ou moins grande de cet accroissement à différentes époques; comparée avec la courbe qui représente le nombre des ouvriers ou avec celle du prix de vente, elle permet d'instructives inductions; ces courbes elles-mêmes peuvent être ajustées à des courbes connues : parabole, sinusoïde ou autres, à l'aide desquelles on peut estimer des valeurs intermédiaires que les relevés statistiques ne fournissent pas.

Si même on ne dispose d'aucune donnée statistique, on peut néanmoins utiliser des formes hypothétiques qui aideront à présenter les théories fondées sur les hypothèses. Par exemple, on tracera une courbe de demande de charbon, malgré l'absence de données sur la demande, afin de faire comprendre que l'accroissement de la production peut être plus ou moins avantageux pour le producteur, qu'il peut exister un état optimum, etc. [1].

Dans tous les cas, il importe de ne point oublier que la forme d'une courbe dépend essentiellement du rapport qui existe entre l'unité de mesure des grandeurs représentées sur l'axe des abscisses et l'unité de mesure de celles qui sont représentées sur l'axe des ordonnées. Une convention est nécessaire pour le choix de ce rapport, sans laquelle la comparaison des courbes statistiques qui représentent des faits de nature différente serait dépourvue de signification véritable [2].

Ces représentations aident à décrire et à comprendre les procédés de traitement des observations, procédés qui sont le propre de la méthode statistique et sans lesquels il est difficile de bien interpréter les faits observés. On peut répartir ces procédés en trois catégories : 1° ceux qui tendent au classement par masses des observations et permettent la comparaison *in globo* des ensembles constitués par ce classement; 2° ceux qui permettent d'analyser la variabilité des observations à l'intérieur d'un même ensemble; 3° ceux qui permettent de comparer des ensembles dans tous leurs éléments, en tenant compte de la variabilité de ces éléments.

1. — *Classement et synthèse des observations. Moyennes.*

Les observations sont de deux sortes : ou purement qualitatives, comme par exemple lorsque les produits se classent par nature, les travailleurs par profession, ou bien quantitatives lorsque l'on distingue un ou plusieurs caractères variables par degrés numériques : par exemple, le poids ou la valeur marchande des produits importés, le nombre des travailleurs, etc. Pour tirer des enseignements de ces observations, il est nécessaire de classer tout d'abord celles-ci dans un certain ordre conventionnel, de façon que les groupes formés puissent être comparés entre eux d'après les changements du caractère qui a permis le classement. Ensuite on détermine un terme ou indice qui représente convenablement l'ensemble des éléments de chaque groupe et permette de comparer les groupes entre eux.

1. Voir notamment les études de M. Simiand sur ce sujet dans l'*Année sociologique*, année 1905, et dans le *Journal de la Société de statistique de Paris*, janvier 1908, p. 13, puis mai 1908, p. 136.

2. Voir *Bulletin de l'Institut international de statistique*, t. XIX, 1re livraison, p. 50 et 118; *Journal de la Société de statistique*, décembre 1904, p. 407.

Que le classement soit fondé sur des qualités ou sur des grandeurs, l'observation *médiane* qui partage le groupe en deux parties contenant le même nombre d'observations constitue un bon élément de comparaison du groupe. Car toute autre valeur laisserait d'un côté de la graduation plus d'observations que de l'autre côté ; la valeur qui laisserait vers chaque extrémité de la graduation exactement les mêmes nombres que la précédente, mais disposés en sens inverse, constituerait un élément de comparaison offrant le même caractère que le premier. On n'aurait donc aucune raison de choisir l'un plutôt que l'autre, puisque, par hypothèse, les intervalles des observations n'ont aucune signification.

D'ailleurs, dans une classification numérique, la médiane peut être définie par une propriété numérique : la somme des distances prises en valeurs absolues, d'un point de l'échelle de classement aux points de cette échelle qui correspondent aux diverses observations du groupe, est un minimum, quand le point de départ correspond à la valeur médiane. Eu égard à cette particularité, la médiane peut aider avantageusement à comparer des ensembles de grandeurs, sa position étant définie numériquement par une convention tout à fait générale. Mais, lorsqu'il s'agit de comparer des grandeurs, bien d'autres conventions peuvent être adoptées.

En raison des liens de plus en plus étroits qui unissent les sciences de la nature, il y a un certain intérêt à ce que les éléments qui interviennent dans les raisonnements et les calculs puissent se combiner entre eux, quelle que soit la branche des connaissances auxquels ils se rapportent. L'un des instruments les plus féconds de ces combinaisons est le calcul algébrique ; il importe par conséquent, à défaut d'autre raison préopérante, que les caractéristiques de l'élément de comparaison choisi puissent entrer aisément et sans déformation dans les calculs algébriques, en particulier que ces caractéristiques respectent la convention des signes. Cette convention n'est d'ailleurs point tout à fait arbitraire ; elle répond à une sorte d'instinct qui nous fait attacher plus d'importance au résultat final d'une série d'opérations qu'aux parties composantes. Dans de certaines limites, les compensations qui se produisent au cours de ces opérations sont conformes à la nature : un animal vit au cours d'une suite de compensations entre la disette et l'abondance. Or, la règle des signes permet d'inscrire immédiatement, et sans changement d'ordre, le résultat d'une suite d'additions et de soustractions ; elle permet de représenter graphiquement ce résultat avec la plus grande simplicité. Il y a ainsi des raisons sérieuses de préférer à la valeur médiane, qui ne fait intervenir que les valeurs absolues des écarts, d'autres éléments de comparaison. Puis, quand il s'agit de grandeurs, l'élément de comparaison devrait, semble-t-il, tenir compte de l'importance de ces grandeurs. Tel n'est pas le cas pour la grandeur médiane.

Il est donc souvent préférable de choisir comme terme de comparaison d'un groupe de grandeurs avec d'autres groupes une quantité qui dépende de l'ensemble des grandeurs observées, de telle sorte qu'à toute valeur numérique de ces dernières corresponde une valeur numérique du terme de comparaison, autrement dit qui soit une fonction des grandeurs observées dans le groupe. La *moyenne arithmétique* est la plus simple des fonctions possibles et la plus communément acceptée. Elle est identique, à un facteur près, au total des observations. Elle a toujours été employée comme terme de repère dans les marchés équitables : ce qui a été en moins par rapport à cette moyenne doit se retrouver en plus. A cet égard, on peut dire qu'elle est adaptée à la nature humaine, autant que le sens de la ligne droite ou le sentiment de la justice.

De plus, les propriétés fondamentales de la moyenne arithmétique : somme des écarts, par rapport aux diverses grandeurs de l'ensemble réduite à zéro ; somme des carrés des mêmes écarts constituant un minimum, permettant de l'introduire dans les calculs algébriques.

D'autres fonctions ont été proposées comme éléments de comparaison de groupes statistiques ; le choix dépend dans une certaine mesure du but poursuivi. Aucun procédé de comparaison, en effet, ne saurait être universel. On ne porte un jugement éclairé sur les choses que si on les considère avec à-propos sous leurs divers aspects.

Ainsi des observations dont on cherche à représenter l'ensemble ne se rapportent pas toujours à des objets dont l'addition fournit une grandeur concrète. S'agit-il, par exemple, de la taille des conscrits dans une circonscription, le total des tailles représente une

grandeur dont on conçoit la réalisation, ce qui donne un sens concret à la taille moyenne. Mais si, après avoir déterminé les tailles moyennes dans vingt circonscriptions, on totalise ces tailles moyennes, alors le total ne correspond à aucune représentation et le quotient de ce total par le nombre des tailles moyennes constatées n'est qu'un chiffre sans signification concrète. On obtient cependant une véritable moyenne arithmétique générale en attribuant à chaque moyenne partielle un poids égal au nombre des individus qui ont servi à la former. Le chiffre moyen calculé en totalisant les moyennes partielles n'était qu'une valeur approchée de la taille moyenne générale véritable ou, à la rigueur un indice provisoire de cette moyenne, lorsque le calcul de celle-ci offre des difficultés.

Il est cependant des cas où l'indice comporte une signification propre, par exemple lorsque l'on observe le mouvement général des prix.

Supposons que l'on se propose de comparer, à deux époques différentes, un ensemble de valeurs dont le total a une signification précise, par exemple le prix des œufs d'une certaine qualité sur différents marchés. Le prix moyen obtenu, en prenant la moyenne arithmétique des prix des douzaines d'œufs vendus, a un sens précis ; c'est le quotient, par le nombre de douzaines, du produit de l'ensemble des ventes. La comparaison de ce prix moyen à deux époques donne une mesure exacte de la somme déboursée, dans les deux cas, pour obtenir le même nombre d'œufs ; il est impossible de mieux caractériser le changement du niveau général des prix de cette denrée.

Supposons maintenant que l'on veuille se rendre compte du mouvement général des prix de marchandises différentes. Ici l'expression quantitative de l'ensemble de ces marchandises, soit en nombre, soit en poids, soit en tout autre système de mesure physique, ne représente plus une notion utile à l'observation des prix. Elle peut être intéressante pour mesurer l'activité commerciale, par exemple à l'importation ou à l'exportation; elle n'en est pas moins dépouillée de toute qualité autre que celle d'objet de commerce. Or la notion de prix n'a d'intérêt que si on la rapporte à un objet d'une certaine qualité; une comparaison de prix n'a de sens que si les prix comparés s'appliquent à des objets de qualités défi-

nies. Nous ne pourrions légitimement comparer la valeur totale des marchandises importées ou exportées d'une époque à l'autre, en vue de mesurer le mouvement des valeurs, que si nous étions assurés que la composition des objets importés ou exportés ne varie pas.

Pour obtenir une expression générale du mouvement de prix de diverses marchandises, il est donc nécessaire de les considérer séparément, de déterminer d'abord la variation de prix de chacune d'elles. Comme on établit un rapport entre deux milieux différents, il s'agit ici de la variation relative.

Cela fait, les variations relatives des prix de toutes les marchandises considérées étant déterminées, quelle expression choisir pour représenter l'ensemble de ces variations? Par analogie avec ce qui a été dit plus haut à propos des tailles, il est naturel d'attribuer à chaque variation partielle un poids proportionnel à la quantité de chaque marchandise présente ; mais on retombe sur l'inconvénient signalé à propos de la comparaison des valeurs importées ou de valeurs exportées : il faut qu'aux deux termes de la comparaison les quantités respectives des différentes marchandises n'aient point changé. Autrement nous ne saurions si l'écart des valeurs tient au changement de prix ou bien au changement des quantités.

La question se pose d'ordinaire quand on cherche à mesurer les variations du pouvoir d'achat de la monnaie. Et elle s'embrouille parce que l'expression vague « pouvoir d'achat de la monnaie » n'a aucun sens tant qu'on n'a pas précisé les choses que la monnaie doit payer.

Or il importe, en premier lieu, de distinguer les marchandises qui entrent dans la consommation définitive de celles qui changent simplement d'état.

Quant aux premières, le produit des quantités consommées par les prix correspondants correspond à la dépense du consommateur. Il est intéressant pour celui-ci de se rendre compte, — eu égard aux changements, en différents sens, des prix des denrées et des services dont il use, — du changement que doit subir son revenu pour lui permettre d'acquérir les mêmes choses avec la même somme de monnaie. Or on conçoit aisément qu'il n'y a pas de mesure applicable à l'ensemble des consommateurs dont les goûts, les habitudes, les revenus sont différents et qui souvent n'usent pas des mêmes choses. Il faut déterminer le pouvoir d'achat par catégories; la moyenne arithmétique rationnelle, dont nous avons indiqué plus

haut le mode de calcul, fournit alors dans chaque cas l'élément de comparaison cherché. Si les habitudes changent, c'est-à-dire si les choses consommées changent, il faut calculer une nouvelle moyenne : il n'y a pas de mètre uniforme pour des consommations disparates.

Les changements dans la nature des consommations sont d'ailleurs souvent une conséquence directe des changements des prix. Mais c'est surtout lorsqu'il s'agit des marchandises qui changent simplement d'état que les mouvements de quantités sont importants et fréquents, qu'ils soient dus aux influences climatériques, aux découvertes, aux inventions ou à d'autres causes, parmi lesquelles les mouvements des prix particuliers ne forment point la partie la moins importante.

Eu égard à cette circonstance et à la difficulté de comprendre dans une même moyenne tous les produits et tous les services, avec les *poids* que ces produits et services peuvent légitimement comporter, en évitant les multiples emplois qui tiennent aux changements d'état successif de la même matière première, on se borne à relever les prix de quelques marchandises, choisies de préférence parmi les matières premières, et l'on attribue chacune un poids proportionnel soit à la consommation supposée par unité de temps, soit à la quantité existante. La moyenne arithmétique ainsi obtenue ne vaut que pour les objets qu'elle englobe et pour les poids considérés. Il est difficile, par conséquent, de lui attribuer la portée générale d'une mesure du pouvoir d'achat de la monnaie en toute espèce de marchandises ou services, expression très vague mais qui répond, semble-t-il, à un sentiment général.

Cependant, la question peut être envisagée sous un autre angle. Il y a des cas où le mouvement général des prix est évidemment lié à un changement de l'unité monétaire. Sans parler de la découverte des mines de métaux précieux, point qui intéresse la théorie quantitative de la monnaie, on peut citer comme exemple significatif les altérations, fréquentes autrefois, du titre des monnaies métalliques, puis le cours forcé du papier-monnaie. Dans ces cas précis, il y a dépréciation évidente de l'unité monétaire ; comme celle-ci sert de mesure aux prix, les prix augmentent en raison de cette dépréciation. Mais alors tous les prix montent dans la même proportion : non seulement la quantité de chaque produit n'a aucune importance, mais encore le nombre des produits à considérer peut être très réduit. Ce nombre n'a d'intérêt que pour

éviter l'influence des causes perturbatrices (mais non nécessairement fortuites) qui peuvent modifier la moyenne arithmétique des prix. Celle-ci est alors un indice utile, capable de révéler l'influence de l'altération de l'étalon monétaire. Il est permis d'admettre, par analogie, qu'un mouvement général de tous les prix, quelles que soient les circonstances qui l'accompagnent, peut être regardé comme l'effet d'un changement de valeur de l'étalon monétaire. — C'est simplement le même phénomène exprimé de deux façons différentes.

Et ainsi se justifient les index calculés par Jevons, puis par d'autres auteurs dans un certain nombre de pays. Eu égard aux causes perturbatrices signalées plus haut, les indices les mieux comparables sont ceux qui portent sur les mêmes marchandises et sur le plus grand nombre possible de marchandises. De même que l'allongement proportionnel d'un grand nombre d'objets mesurés avec des mètres différents s'interprèterait en disant que le mètre nouveau est plus court, sans qu'il y ait lieu de faire intervenir le nombre des objets de chaque longueur, de même la moyenne arithmétique des accroissements relatifs des prix fournit une bonne mesure de la dépréciation monétaire et du mouvement général des prix, qui est l'autre face du même phénomène. On peut, sans inconvénient, donner des poids aux marchandises ; mais c'est inutile, et ce peut être une cause de trouble, à moins que ces poids, comme le proposait Edgeworth, soient en rapport avec la *précision* des prix observés [1].

La moyenne arithmétique se transforme d'ailleurs en une autre, dont la formule reprend les valeurs absolues des prix, quand les accroissements sont successivement calculés à des intervalles de temps très petits. Chaque accroissement relatif tend alors vers l'accroissement absolu du logarithme du prix correspondant, de sorte que la moyenne des accroissements relatifs peut être remplacée par la moyenne des logarithmes des prix, laquelle peut elle-même être remplacée par ce que l'on appelle la *moyenne géométrique*, les trois quantités dépendant étroitement les unes des autres. Ainsi, suivant que, dans l'étude des changements observés dans un groupe d'ob-

1. Voir sur ce sujet les rapports présentés à la *British Association for the advancement of science*, 1887, 1888, 1889, et les mémoires du professeur Edgeworth, qui a proposé aussi d'employer la médiane comme instrument de comparaison des prix.

servations, c'est-à-dire dans la comparaison des groupes successifs, on envisage les mouvements absolus ou les mouvements relatifs, la moyenne arithmétique, dans le premier cas, la moyenne géométrique dans le second satisfont plus particulièrement l'esprit. La *moyenne harmonique* correspond au cas où l'on remplace les quantités par leurs inverses, et trouve son application quand on compare successivement des grandeurs donnant avec d'autres un produit constant. On peut, d'ailleurs, imaginer des infinités de fonctions des grandeurs associées dans un même groupe, fonctions susceptibles de servir d'instrument de comparaison des groupes.

La moyenne arithmétique offre néanmoins de grands avantages, dont le principal est l'extrême simplicité de sa détermination. On vient de voir qu'elle peut fournir une valeur approchée de fonctions plus compliquées, par exemple quand on substitue la moyenne de variations relatives à la moyenne géométrique de grandeurs variables absolues. C'est vraiment l'instrument de comparaison de plusieurs ensembles qui satisfait le mieux l'esprit.

Dans les réflexions précédentes, nous avons simplement considéré la moyenne arithmétique comme l'élément de comparaison communément accepté d'un ensemble d'observations. Nous n'avons cherché aucune analogie entre les groupes d'observations statistiques et les groupes d'observations considérés dans les sciences expérimentales, où se trouvent associés des phénomènes identiques, ou bien à peu près identiques, dont la répétition constatée signale des causes et permet de formuler des lois. Nous ne discuterons d'ailleurs point ici la légitimité ou la valeur des lois statistiques. L'uniformité doit être découverte *a posteriori* ; en statistique il est dangereux de la supposer *a priori*.

La question de savoir si la moyenne, qui représente le *total* des observations d'un groupe, peut légitimement être regardée aussi comme représentant *individuellement* la plupart de ces observations conduit à se rendre compte des différences que présentent entre elles les grandeurs d'un même groupe, en un mot, à mesurer la variabilité de ces grandeurs.

2. — *Mesure de la variabilité.*

Les propriétés de la moyenne arithmétique ont une grande importance pour l'étude de la variabilité des observations à l'intérieur d'un ensemble, lorsque ces observations se distribuent d'après une échelle numérique.

Quand il n'en est point ainsi, lorsque les observations portent sur des qualités, non sur des grandeurs, nous avons signalé la commodité de la médiane pour la comparaison de plusieurs ensembles. Pour analyser la répartition des observations autour de cette médiane, on peut déterminer la médiane de chacune des moitiés des observations que sépare la médiane de l'ensemble, puis les médianes des nouvelles moitiés, et ainsi de suite, ou bien utiliser d'autres coupures. Les observations étant ainsi réparties en classes égales, qui sont comprises dans des régions plus ou moins étendues de l'échelle, les changements d'étendue peuvent, dans certains cas, donner une idée de la variabilité.

La même méthode peut être appliquée avec plus de précision quand l'ensemble est composé de grandeurs réparties le long d'une échelle numérique. Les intervalles qui, le long de l'échelle, comprennent un même nombre d'observations donnent, par leur diversité, une mesure de la variabilité des observations. On attache un intérêt particulier à l'intervalle des quartiles, dans lequel sont compris la moitié des observations prises autour de la valeur médiane[1].

Dans certains ensembles où les observations se tassent en un point particulier de l'échelle, la détermination des quartiles ou d'intervalles analogues peut difficilement être assez précise. On a caractérisé alors la variabilité de l'ensemble en calculant la différence moyenne des grandeurs associées dans le même ensemble. Comme les différences prises avec leurs signes donneraient toujours une somme nulle, on considère seulement les valeurs absolues de ces différences[2].

Mais, de même que la médiane, l'emploi de la différence moyenne ne permet pas d'introduire les changements successifs des grandeurs dans les calculs algébriques ordinaires. On peut tourner la difficulté à l'aide de certaines hypothèses sur la forme générale de ces changements ; nous signalerons plus loin des procédés de ce

1. Méthode appliquée par Galton dans ses études sur l'hérédité.

2. Voir les travaux de M. le professeur Corrado Gini, notamment : *Variabilità e mutabilità*, Bologne, 1912, etc. ; *Sulla misura della concentrazione e della Variabilità*, Venezia, 1914, L. Ferrari. On trouvera une application en vue de mesurer la différence moyenne des importations et des exportations, dans l'ouvrage de M. Julin, *Principes de statistique*, p. 468.

genre dont la valeur démonstrative dépend naturellement avant toute chose de la foi accordée aux hypothèses initiales.

Quand l'observation porte sur des grandeurs, la méthode de mesure de la variabilité, qui semble la plus générale et la plus conforme aux opérations habituelles du calcul algébrique, consiste à prendre pour point de départ des mesures la moyenne arithmétique des observations. Le principe de cette méthode peut être mis en relief à l'aide de considérations telles que les suivantes.

La nature est diverse ; c'est en général par une conception de l'esprit, et pour la commodité des classifications, que nous y considérons des uniformités. La diversité est particulièrement accusée dans les phénomènes de l'ordre économique ; l'association de multiples facteurs l'accentue et, pourtant, en un certain sens, la rend moins sensible.

Considérons, par exemple, un groupe de m travailleurs. Avec l'habitude, ces travailleurs augmentent d'ordinaire, mais de façon inégale, leur rendement ; supposons, d'ailleurs, que le rendement de chacun soit indépendant de celui des autres. Décomposons la durée de leur travail en éléments de temps assez petits pour que les accroissements possibles de production puissent être regardés comme égaux durant les divers éléments de temps. Pendant un de ces éléments, chaque ouvrier peut ou bien ne rien changer à sa production unitaire, ou bien accroître celle-ci, jusqu'à une certaine limite que les forces humaines ne permettent pas de franchir. Désignons par n cette limite. L'accroissement de production réalisé durant l'élément de temps considéré est susceptible de prendre toutes les valeurs de o à n.

Dès lors, si nous considérons l'accroissement de production réalisé par les m ouvriers, nous sommes amenés à considérer que cette production peut avoir augmenté de quantités très diverses, variant depuis o, si aucun des ouvriers n'avait réalisé d'accroissement, jusqu'à mn si tous avaient atteint la limite n. L'augmentation totale peut prendre une valeur comprise entre ces limites, qui sera la somme des accroissements réalisés par les m ouvriers. Ainsi l'association de ces ouvriers a multiplié l'étendue des accroissements de rendement que l'on peut attendre de leurs efforts parallèles.

Cependant le nombre des valeurs possibles de l'accroissement total est n^m, puisque chacun des n accroissements possible de la production du premier ouvrier peut s'ajouter à chacun des accroissements possibles de la production du second, donnant n^2 sommes possibles, et ainsi de suite.

Il en résulte que le nombre des valeurs possibles de l'accroissement de production des m ouvriers croît comme n^m, c'est-à-dire incomparablement plus vite que l'accroissement maximum possible, lequel n'est que $n \times m$.

Traduisons sous une forme plus générale cette constatation, faite dans un cas particulier, mais qui s'applique à un développement dont le mécanisme est évident. Chaque ouvrier peut être regardé comme la cause du fait observé : l'accroissement total de la production. La production particulière de l'un des ouvriers, susceptible de varier de o à n, est l'effet variable d'une des causes. On peut donc exprimer la constatation précédente en disant : quand un résultat est obtenu par la superposition de petits effets de causes indépendantes, le nombre des résultats possibles croît beaucoup plus vite que la limite de leur grandeur possible. Autrement dit, les résultats possibles se concentrent à mesure que leur amplitude augmente.

Mais leur variabilité diminue quand on rapporte l'amplitude de la variation au nombre des éléments variables. Si l'on marque sur un axe horizontal des points dont les distances à une certaine origine représentent les grandeurs des résultats possibles et que l'on élève des colonnes, perpendiculaires à cet axe, dont les longueurs représentent les nombres de ces résultats possibles, la courbe que signalent les extrémités de ces colonnes a une étendue limitée et présente un sommet entre ces limites.

Supposons un instant que, pour exécuter un travail parfaitement homogène, on ait employé, non des êtres vivants, mais des mécanismes rigides, sans frottements, dont chacun eût produit exactement le même effet élémentaire, l'effet total eût été, sans variation aucune, la somme des effets élémentaires égaux, la figure représentative eût été réduite à une seule colonne. Ce cas, purement théorique, ne se réalise jamais, même avec des mécanismes entièrement matériels. Dans la réalité, les résultats pos-

sibles se distribuent sur une certaine échelle. La notion de la médiane ou celle de la moyenne permettent de caractériser l'ensemble des résultats possibles. D'autre part, les *écarts* de chacun de ces résultats, par rapport à la moyenne par exemple, caractérisent la variabilité du résultat de l'association des causes considérées.

Ces écarts sont tantôt en plus, tantôt en moins. On peut résumer en un indice unique leurs grandeurs diverses en calculant la moyenne de leurs valeurs absolues. On peut aussi, pour obtenir un indice capable d'entrer dans les calculs algébriques, calculer la moyenne de leurs carrés, cette moyenne étant indépendante du sens des écarts. Par raison d'homogénéité, on adopte comme mesure de la variabilité la racine carrée de la moitié de ce moyen carré, laquelle est prise comme *écart type* ou comme étalon. Ainsi la variabilité d'une série de grandeurs observées est exprimée par un indice simple, grâce auquel on peut comparer plusieurs groupes de grandeurs sous le rapport de leur variabilité, par rapport à la moyenne des grandeurs de chaque groupe.

C'est ainsi que, si l'on compare différents groupes de personnes classées d'après leurs revenus ou leurs salaires, l'écart type est une bonne mesure de la variabilité des salaires ou de revenus dans ces groupes, malgré les énormes différences des revenus qui existent entre les personnes. Si les groupes se rapportent aux mêmes catégories de personnes observées dans le temps, on constate, par exemple, que l'écart type va en augmentant, que par suite la variabilité, ou l'inégalité, des revenus ou des salaires augmentent, à mesure que le revenu ou le salaire s'accroissent. Mais il s'agit ici des salaires exprimés en monnaie ; si la valeur de la monnaie change, aussitôt l'inégalité absolue augmente. L'écart type n'est donc point une très bonne mesure de la variabilité, aussi calcule-t-on également ce que l'on a appelé le *coefficient de variation*, quotient de l'écart type par la valeur moyenne. L'écart type mesurait la variabilité absolue ; le coefficient de variation mesure la variabilité relative. Or, souvent, le coefficient de variation reste à peu près constant. Bien que l'inégalité absolue augmente notablement, par rapport à la situation moyenne, les changements relatifs, considérés en masse, sont beaucoup moins sensibles [1].

1. Lucien March. Quelques exemples de distribution des salaires (*Journal de la Société de statistique de Paris*, 1898, juin-juillet).

A la même époque, mais d'un groupe à un autre de population, on observe des changements de distribution analogues à ceux qui se produisent dans le temps. Dans tous les cas, la forme générale de la distribution conserve ses caractères essentiels.

Pour pousser plus loin l'analyse de la variabilité, on est amené à substituer à la représentation par colonnes dont il a été question plus haut une courbe dont se rapproche la représentation à mesure que l'on réduit l'écartement des colonnes, c'est-à-dire que l'on classe les observations par degrés de plus en plus rapprochés. On s'aperçoit alors que, si l'écart type, de même que l'écart moyen absolu pris autour de la médiane, donne une bonne mesure de la grandeur des écarts, dans leur ensemble, il ne fournit aucune indication, quant au sens général de ces écarts. Pour obtenir une indication sur le sens de ces écarts, on *ajuste* d'abord à la courbe représentative des observations une courbe plus simple à un seul sommet, qui tombe à l'aplomb de la valeur *dominante*. Si cette courbe était symétrique autour de l'ordonnée moyenne, les écarts de ses points à droite de la moyenne seraient égaux à ceux des points à gauche, et aussi nombreux. Mais, en général, la courbe ajustée n'est pas symétrique ; elle est *dévié* ; la valeur dominante ne coïncide plus avec la valeur moyenne : leur écartement indique le sens dans lequel s'observent principalement les écarts.

Quand on construit une courbe qui représente la distribution, suivant le taux de masculinité des naissances, de nombreux groupes de population, on obtient une courbe symétrique. Si l'on représente la distribution d'un groupe important d'individus d'après leurs salaires ou leurs revenus, on obtient une courbe fortement déviée.

D'après ces considérations, une nouvelle caractéristique de l'ensemble des observations, la valeur dominante, s'ajoute aux deux valeurs signalétiques, la médiane et la moyenne, dont nous avons indiqué plus haut l'utilité, quand il s'agit de comparer des observations collectives.

Chacune de ces grandeurs a d'ailleurs son intérêt propre et qui dépend du point de vue de l'étude. Ainsi, dans un rassemblement de troupes, la position moyenne convient comme centre d'approvisionnement, la médiane signale suffisamment la position géné-

rale des troupes déployées ; la dominante marque l'emplacement du gros des troupes.

Ces éléments, et l'écart type, qui donne une idée de l'importance des écarts à partir de la moyenne, caractérisent en gros la distribution des observations.

Pour analyser, avec plus de détails, cette distribution, il faut recourir à la courbe représentative ajustée dont nous avons parlé plus haut.

Celle-ci donne une représentation simplifiée de la distribution réelle. D'après les considérations hypothétiques exposées sur l'exemple des ouvriers à rendement croissant, la ligne joignant les extrémités des ordonnées qui représentent les nombres des ouvriers, rétribués aux différents taux échelonnés sur l'axe des abscisses, se modifie à mesure que le nombre des ouvriers augmente ; elle tend vers une ligne courbe. Supposons de plus que chaque ordonnée représente non pas un nombre absolu d'ouvriers, mais le nombre proportionnel des ouvriers occupés à un certain taux par rapport au nombre total des ouvriers considérés, alors la courbe, en se déformant, tend vers une courbe limite quand le nombre des ouvriers considérés augmente indéfiniment.

La forme de cette courbe limite dépend encore du mode d'accroissement des salaires, des possibilités dont dispose chaque ouvrier. On considère les courbes les plus simples dans l'hypothèse où tous les ouvriers disposent des mêmes possibilités, sous les conditions d'indépendance et d'échelonnement dont il a été question plus haut.

On obtient ainsi des types de courbes limites auxquelles on compare les courbes réelles tracées à l'aide des résultats de l'observation [1].

L'une des courbes limites, que l'on peut prendre comme instrument de comparaison, est symétrique par rapport à l'ordonnée moyenne. Dans ce cas, les trois grandeurs caractéristiques de la distribution : la médiane, la moyenne de la dominante, sont confondues.

On désigne cette courbe symétrique, — choisie entre beaucoup

1. Un certain nombre de courbes ont été proposées, après Laplace, Gauss, etc., par Karl Pearson, dans ses *Études sur la théorie de l'évolution*, 1895 et suiv., par Edgeworth, Thiele et d'autres auteurs.

d'autres que l'on pourrait tracer, — sous le nom de *courbe normale*, représentation d'une loi normale d'écarts, les autres courbes, non symétriques, étant des courbes déviées. Souvent, et dans de certaines limites autour de la moyenne, elle peut remplacer les courbes déviées ; celles-ci s'en écartent en effet assez peu quand on superpose les ordonnées dominantes.

On peut généraliser les considérations qui précèdent en disant que les courbes limites représentent de façon simple les distributions théoriques de résultats obtenus par la superposition d'effets variables d'un grand nombre de causes conjuguées, mais indépendantes.

Ces courbes donnent une image suffisante de la distribution de beaucoup d'observations naturelles : caractères morphologiques, tailles, sexualité, mortalité, revenus, etc. On peut en construire beaucoup d'autres plus précises, mais moins simples, moins maniables, et par suite moins utiles. La courbe symétrique dépasse dans deux directions les limites des observations ; seulement les parties de cette courbe au delà des limites sont tout à fait négligeables.

La courbe déviée la plus simple ne dépasse les limites que dans une seule direction, partie également négligeable ; de l'autre côté de son point de contact avec l'axe de base elle ne comporte pratiquement aucune partie réelle.

Quand les observations se groupent de façon à être convenablement représentées par la courbe normale pour laquelle la médiane, la moyenne et la dominante sont confondues, la moyenne ne représente plus seulement le total des observations. On peut la regarder comme représentant individuellement chacune des observations, à l'exception de celles qui s'en écartent accidentellement et sont relativement rares. Dans ce cas, les observations se distribuent effectivement comme elles le feraient si elles résultaient d'opérations conformes à un schéma de causes nombreuses et identiques, dont il a été question plus haut. On en *infère* que ces causes existent réellement et qu'ainsi la moyenne reste invariable, quel que soit le nombre des observations. La moyenne devient alors une grandeur fixe comparable aux grandeurs dont la méthode expérimentale permet d'attester la constance, à celles qui justifient des prévisions.

Mais la conclusion ne repose que sur une inférence, et surtout celle-ci se fonde sur une analogie qui n'est pas toujours suffisamment établie. On se borne souvent à comparer les sommes des écarts à partir de la moyenne, sans avoir égard à leur répartition non plus qu'à leur sens. Le procédé masque des irrégularités et, d'ailleurs, l'appréciation de la conformité ou de la non-conformité des observations à la distribution normale comporte un certain arbitraire. Ce n'est que par une convention, — d'ailleurs acceptable parce que justifiée par l'expérience, — que l'on ne regarde comme anormaux que les écarts supérieurs, par exemple, à trois fois l'écart type.

Quand la distribution s'écarte du type normal, comme si le schéma de causes, au lieu de ne comprendre que des causes identiques, était formé de causes variant de temps à autre, la moyenne ne peut plus être regardée comme représentant les individus de l'ensemble, mais elle intervient toujours légitimement dans les comparaisons comme représentant la collectivité. On comparera utilement le salaire moyen ou le revenu moyen de deux groupes de personnes, bien que le salaire, ou le revenu, de quelques-unes de ces personnes soit peut-être éloigné de la moyenne et ne puisse, à aucun titre, être regardé comme en fournissant une valeur approchée.

Dans tous les cas, un groupe d'observations pris dans l'ensemble ne représente cet ensemble et ne comporte à peu près la même moyenne que si la distribution du groupe est conforme à celle de l'ensemble, sauf ce qui tient au nombre différent des observations. Au surplus, quand des distributions de grandeurs s'écartent de la distribution normale, la distribution des moyennes de ces séries se rapproche davantage de la distribution normale ; il est par suite toujours possible de mesurer le degré de confiance à attribuer à chaque moyenne par le calcul de l'écart type.

La détermination de la position relative de la distribution étudiée, par rapport à la distribution normale, résulte *a posteriori* du calcul de l'écart type. Ce calcul peut être effectué de deux façons. D'abord directement, en formant la moyenne des carrés des écarts des observations par rapport à leur moyenne ; en second lieu, en imaginant le schéma de causes identiques auquel on peut se référer dans le second cas et en déterminant la moyenne ainsi que

l'écart type, que comporte le jeu des causes, à l'aide de la moyenne et de l'écart type des observations : les moyennes sont égales ; les écarts types sont liés par la loi de la racine carrée du nombre des causes. La comparaison de l'écart type calculé directement et de l'écart type théorique fixe le choix de l'hypothèse : celle de la cause permanente si l'écart type effectif est inférieur à l'écart type théorique ; celle des causes variables dans le cas contraire [1].

De nombreuses séries d'observations naturelles peuvent être représentées par les courbes théoriques décrites ci-dessus, avec une approximation plus ou moins grande. On a souvent intérêt à remplacer la série des observations par la distribution théorique simple qui s'y adapte le mieux, parce que l'étude de la série, dans sa représentation approchée, peut être poussée plus avant, bien qu'elle ne comporte pas une parfaite exactitude. C'est ainsi que l'on calcule l'écart type d'un ensemble composé de plusieurs groupes d'après la valeur des écarts types des groupes composants, en supposant que les distributions des groupes et celle de l'ensemble se conforment à la distribution théorique.

De même on calcule la valeur moyenne d'un ensemble, et l'on détermine le degré de confiance à attribuer à cette moyenne, c'est-à-dire sa variabilité dans l'ensemble des valeurs qu'elle pourrait avoir, d'après la valeur moyenne et l'écart type d'un échantillon puisé dans cet ensemble.

Quant à l'analyse de l'ensemble, on procède par décomposition en groupes que l'on s'efforce de constituer de façon à obtenir des distributions conformes au schéma théorique.

Par exemple, une population, dont on étudie la mortalité, sera décomposée en groupes où la variabilité de la mortalité est moindre que dans la population générale ; puis chacun de ces derniers en sous-groupes où la variabilité est moindre encore, jusqu'à ce qu'on atteigne une variabilité normale au sens indiqué précédemment. Alors, il n'y a généralement plus d'intérêt de décomposer le dernier groupement. On a séparé, aussi bien que possible, les influences qui déterminent d'une façon plausible les changements de la mortalité d'un groupe à l'autre : âge, sexe,

1. Voir l'ouvrage de DORMOY sur la *Théorie des Assurances* (1874) et les *Mémoires* de W. LEXIS, notamment : Die Stabilität der statistischen Reihen (*Jahrbücher für Nat. Oekonomie*, 1879).

profession, habitation, etc. Toutefois il faut prendre garde qu'en multipliant les divisions on réduit le nombre des individus de chaque groupe, or la variabilité, dans un groupe, augmentant à mesure que le nombre des individus diminue ou accroît cette variabilité par la division, en même temps qu'on la diminue en rendant les groupes plus homogènes. D'ailleurs, l'opération ne comporte pas de limite fixe : en mesurant constamment la variabilité, on dispose d'un guide éprouvé ; le jugement de l'observateur s'appuie sur des repères indépendants de sa personnalité.

Cette décomposition d'un ensemble d'observations constitue en somme un procédé d'analyse par tâtonnements. On a cherché à l'opérer en quelque sorte mécaniquement, par exemple quand l'ensemble des décédés de tous âges, dont la variabilité est grande et irrégulière, a été décomposée en cinq groupes, dont chacun présente une variabilité à peu près normale [1].

On a dit plus haut que la variabilité se mesure d'une façon sommaire, synthétique par l'écart type : cette mesure est absolue ; on obtient une mesure relative en rapportant l'écart type à la valeur moyenne des observations : c'est ainsi que des distributions de salaires ou de revenus présentent, avec le temps, une variabilité croissante en valeur absolue, mais constante en valeur relative.

La mesure de la variabilité à l'intérieur d'un groupe d'observations et de ses changements d'un groupe à l'autre comporte une certaine précision quand les classements sont numériques ou quantitatifs. On a étendu la notion de la variabilité aux cas où les observations ne peuvent se classer que d'après un ordre qualitatif, moyennant l'hypothèse que la distribution se conforme à la loi normale. On peut alors apprécier les différences qui existent d'une observation à l'autre. Un exemple remarquable est celui de la répartition d'une somme entre les deux premiers d'une liste de concurrents classés par ordre de mérite. Cette répartition dépend du nombre des concurrents, mais elle varie peu avec ce nombre, et on a pu évaluer les fractions du prix total qu'il convenait d'attribuer soit au premier, soit au second de la liste [2].

3. — *La covariation.*

Les procédés qui viennent d'être signalés s'appliquent à l'étude

1. Karl Pearson. *Phil. trans. of the Royal Society*, 1894, et *The Chance of death.*
2. Le problème avait été posé par Galton : Karl Pearson l'a traité dans *Biometrika.*

de la variabilité des observations à l'intérieur d'un ensemble dont les parties sont liées par des caractères communs, sont soumises à des influences communes, nombreuses et difficiles à séparer. Ils sont fondés sur l'interpolation, ou plutôt sur l'*ajustement* d'une série d'observations, classées par ordre de grandeur, à une forme théorique. On admet que les caractères autres que celui de la grandeur ou de la qualité observée ne peuvent être dissociés de façon que l'un d'eux puisse varier indépendamment des autres. Quand on classe les observations d'après un caractère particulier, par exemple : population dont on étudie la mortalité, décomposée par groupes d'âges, ou bien mouvement d'un phénomène dans le temps, l'étude se présente sous un double aspect : 1° on peut classer les observations simplement d'après leur grandeur, c'est le cas qui vient d'être traité ; par exemple si l'on considère les taux de mortalité aux différents âges, en différentes années, etc., comme des éléments variables autour de leur moyenne grandeur ; 2° quand les grandeurs observées sont classées non pas par ordre de grandeur, mais d'après le caractère qui a été séparé des autres, par exemple d'après l'âge ou d'après l'année dans lequel s'est produit le phénomène étudié. Ce dernier mode d'opérer n'est pas spécial à la méthode statistique ; il est identique, d'après l'hypothèse même, à celui que l'on applique dans les sciences expérimentales toutes les fois que l'on détermine une loi par un certain ajustement des observations. Pour compléter l'examen des procédés du traitement statistique des observations, il reste à examiner les moyens de comparer les variabilités de divers ensembles.

En vertu de la règle la plus générale de la logique, celle des variations concomitantes, la concordance des variations concomitantes de deux grandeurs permet d'*inférer* que ces grandeurs sont soumises à des influences communes. Mais il s'agit, dans le cas général, d'une simple inférence, tandis que, dans les cas particuliers où les influences prépondérantes peuvent être à volonté maintenues ou supprimées, on atteint la certitude logique. Il est vrai que, pour régler notre conduite, nous ne pouvons toujours compter sur des cas particuliers de ce genre, qui sont purement théoriques, bien que parfois semblables de très près à ceux que présente la vie pratique. Dans de nombreuses circonstances, nous n'avons pour apprécier les liens qui unissent deux phénomènes, et

pour fonder nos prévisions, que la concordance universellement constatée des variations.

Toutefois, l'application de la méthode des variations concomitantes ne prouve pas que la concordance des variations répond à une liaison parfaite des choses comparées, ni que la non-concordance correspond à l'absence de liaison. Dans un vase plein d'eau dont on fait varier le niveau, une pierre et un bouchon se comportent très différemment à l'égard des changements de niveau : cependant les deux objets sont également sensibles aux effets du niveau de l'eau ; c'est en eux-mêmes que se trouve l'explication de la différence des mouvements. A la vérité, la méthode est souvent la seule dont on dispose pour guider le jugement ; rares sont les cas où elle comporte une sécurité analogue à celle que donne la faculté de dissocier les causes d'un phénomène. Son mécanisme est simple. Lorsque l'on compare deux séries d'observations, on peut représenter les variations des grandeurs des deux séries en portant dans un plan, sur un axe horizontal, les valeurs successives de l'une des grandeurs comparées et sur un axe vertical les valeurs successives de l'autre. Les points du plan définis par les coordonnées ainsi déterminées dessinent une courbe qui représente le mode de liaison des grandeurs comparées : telle est, par exemple, la courbe qui représente la variation de la pression d'un certain poids d'un gaz dont le volume varie. Dans cet exemple, la courbe offre une certaine régularité et une analogie satisfaisante avec un type de courbe connu, d'où la loi du phénomène ; il en est ainsi parce qu'on a dégagé les deux grandeurs variables des autres influences susceptibles de les modifier d'une façon appréciable.

S'il n'en est point ainsi, la disposition des points dans le plan est plus ou moins irrégulière : tel est le cas quand il s'agit, par exemple, de comparer les changements de la natalité et ceux de la mortalité infantile, alors qu'il est impossible de faire varier ces éléments indépendamment des autres circonstances qui peuvent les modifier. Il importe pourtant de donner quelque précision à la comparaison, car, dans une foule de circonstances, on fonde des jugements sur des comparaisons de ce genre, par exemple quand on associe les changements de temps aux phases de la lune, sans justification suffisante.

Le graphique qui représente l'association de deux phénomènes

variables peut être établi autrement. Tout à l'heure, en représentant le volume et la pression d'un gaz, nous avons négligé le fait que les observations n'étaient point simultanées. Cela n'offrait pas d'inconvénient parce que la loi du phénomène est indépendante du temps. Nous aurions pu cependant ordonner les deux grandeurs comparées par rapport au temps et alors remplacer la courbe unique du tracé précédent par deux courbes dont les abscisses seraient graduées en unités du temps, tandis que pour l'une les ordonnées représenteraient les volumes successifs du gaz, pour l'autre les pressions. Pour éviter l'influence de l'unité de mesure, mesurons les ordonnées de chaque courbe à partir de leur valeur moyenne. En un certain sens, on est maître de la forme de l'une des courbes, tout au moins, puisqu'on peut, à chaque moment, donner par exemple au volume telle valeur choisie ; au même moment la pression aura la valeur correspondante fournie par la courbe du premier tracé. Mais le nouveau tracé n'indiquera généralement plus, à première vue, la relation de grandeur que montrait le premier. Seule une relation numérique convenablement choisie, calculée entre les ordonnées correspondantes des deux courbes, révélera, par sa constance relative, la loi que signalait la courbe unique du premier tracé. Cependant, si la loi était telle qu'à tout changement de l'une des grandeurs correspondît un changement de même sens et proportionnel de l'autre, exemple la loi de dilatation, alors la courbe du premier tracé eût été une ligne droite et les deux courbes du second eussent été parallèles, les unités de mesure des ordonnées étant convenablement choisies.

Dans l'étude comparative des observations naturelles qui résultent de causes multiples, les seuls rapports qu'il soit possible d'apprécier, en raison de la complexité inévitable de la courbe qui représenterait les observations dans le premier tracé, sont des rapports de cette dernière espèce. Dans le premier tracé, il peut arriver que les points, tout en étant disséminés sur le plan, manifestent cependant des masses qui se disposent suivant une certaine direction, de sorte que, dans le second tracé, les courbes, sans être parallèles, offrent cependant une certaine ressemblance. Or nous apprécions constamment les analogies qui peuvent exister entre des phénomènes variables, en comparant les courbes qui représentent les mouvements de ces phénomènes : par exemple,

rapports entre les récoltes et les pluies, entre la mortalité et la température, entre les caractères des pères et ceux de leurs enfants, etc. Et l'on procède à ces comparaisons sans moyen de les préciser et de les rendre observables de la même façon par tous les observateurs.

C'est cette absence de méthode à quoi l'on remédie en cherchant une commune mesure de la ressemblance ou de la dissemblance des courbes statistiques.

La ressemblance est parfaite si les courbes sont parallèles en toutes leurs parties ou même si elles deviennent parallèles après qu'on a modifié les unités de mesure des ordonnées. On peut encore la regarder comme parfaite, en sens contraire, si le parallélisme apparaît après rotation de l'une des courbes autour de l'axe commun d'où partent les ordonnées, auquel cas on peut dire qu'avant la rotation elles étaient antiparallèles. Quant à la dissemblance absolue, on est naturellement amené à la concevoir quand il y a, dans les deux courbes, autant de parties accusant un parallélisme parfait que de parties dont l'antiparallélisme est également parfait. Si la concordance des mouvements des deux phénomènes est aussi fréquente que leur discordance, ces mouvements n'offrent pas la moindre analogie.

Entre les deux extrêmes : concordance (ou discordance) constante et parfaite et égalité entre les concordances et les discordances, se placent tous les cas de ressemblance ou d'analogie plus ou moins complète des deux courbes.

Le résultat du dénombrement des concordances et des discordances permet le calcul très simple d'un *indice de dépendance*, dont les premières applications sont dues à Fechner. Cet indice n'est autre chose que la différence entre le nombre des concordances et celui des discordances, rapportée au nombre total des variations comparées de l'une des courbes.

Sa valeur est nulle, s'il y a autant de discordances que de concordances ; elle est égale à 1, au signe près, s'il n'y a aucune discordance ou aucune concordance. Ce procédé élémentaire, grâce auquel on peut donner une valeur précise à la comparaison des courbes statistiques, a été appliqué à la recherche des liens qui peuvent exister entre certains phénomènes économiques [1].

1. Voir en particulier : Lucien March, Les représentations graphiques et la

Cependant l'indice de dépendance ne tient pas compte de la grandeur des variations comparées. Or il est naturel d'accorder, par exemple, plus de poids aux concordances entre variations très importantes, par rapport à la variation moyenne, qu'aux concordances qui se manifestent entre variations de peu d'amplitude.

On accroît la précision de la mesure en calculant un *coefficient de covariation*, qui a été formulé par Galton et par Pearson, sous le nom de *coefficient de corrélation*, dont la formule tient compte à la fois, du sens, du nombre, ainsi que de la grandeur des concordances et des discordances constatées.

Sur le second tracé dont il a été question plus haut, le coefficient de covariation fixerait la position d'une droite, relativement à chacun des axes de coordonnées, donc, en général, les positions de deux droites du plan [1]. Ces droites sont confondues avec les axes de coordonnées quand les courbes du second tracé n'ont aucune analogie ; elles se rapprochent de plus en plus suivant la ressemblance des deux courbes et coïncident quand les courbes du second tracé sont parallèles ou antiparallèles.

A l'aide du coefficient de covariation, on peut apprécier la valeur d'une ordonnée de l'une des courbes à l'aide de l'ordonnée correspondante de l'autre. Par exemple, si l'on compare la natalité et la mortalité infantile année par année, durant une certaine période, on peut, à l'aide du coefficient de covariation, évaluer la mortalité en fonction de la natalité, ou inversement, cette évaluation constituant non pas une grandeur bien déterminée, mais une appréciation moyenne, pour l'ensemble de la période. On a réalisé un procédé, en quelque sorte mécanique, de comparaison des courbes, qui révèle leur similitude indépendamment de l'observateur [2]. Par exemple, on a déterminé ainsi des relations numé-

statistique comparative (*Journal de la Société de statistique de Paris*, année 1905), où sont calculés divers indices de dépendance entre les mouvements des comptes de la Banque de France.

Dans ses *Principes de Statistique*, M. Armand Julin a également calculé de nombreux indices de dépendance, par exemple entre la production et les échanges, entre le salaire des ouvriers de charbonnage et le bénéfice par tonne des compagnies. M. Rist a utilisé le même indice (*Revue d'Économique politique*, année 1912, p. 748.)

1. Cette représentation a été proposée par Galton, qui ignorait l'étude antérieure de Bravais (1840), dans ses études sur l'hérédité (*Statistics by intercomparisons*, 1875 ; *Natural inheritance*, 1889).

2. Voir *Journal de la Société de statistique*, août, septembre 1905, mars 1911, articles de MM. Lucien March, H. Bunle ; *Bulletin de la Statistique générale de la France*, janvier 1913, étude de M. Lenoir.

riques précises entre les mouvements concomitants des principaux articles du bilan de la Banque de France.

Cependant, il importe de ne pas perdre de vue l'hypothèse initiale, d'après laquelle la ressemblance des variations des deux phénomènes comparés est appréciée uniquement sous la forme d'une relation linéaire vérifiée pour un certain nombre d'observations. Par conséquent, du fait que la ressemblance est parfaite, le coefficient de covariation égal à l'unité, il ne résulte pas nécessairement que les deux phénomènes sont liés par une loi valable pour toutes les observations possibles de même ordre. Par exemple si, dans un pays, l'accroissement de la richesse constaté par périodes décennales est parallèle à l'accroissement de la population, il ne résulte pas que les deux phénomènes sont indissolublement liés, qu'il suffise de connaître la population à une année quelconque pour en déduire le mouvement de la richesse ; la relation peut être tout autre, au cours d'une période, que dans l'ensemble des périodes.

A l'autre bout de l'échelle, du fait que le coefficient de covariation est nul, il ne résulte en aucune façon que les deux phénomènes comparés sont indépendants. Par exemple, si l'on calcule le coefficient de covariation entre les déplacements successifs d'une locomotive et les positions du piston, on obtiendra un coefficient nul, bien que la liaison des deux mouvements soit à peu près parfaite. L'instrument de comparaison est donc défectueux ; mais, jusqu'à présent, on n'en a pas d'autre pour guider et rectifier l'observateur habituel des faits qui ne peuvent être étudiés par les méthodes d'isolement. La méthode ne dispense nullement d'analyser les faits comparés par d'autres voies, en les décrivant aussi complètement que possible ; c'est cette analyse seule qui peut déterminer la confiance que mérite le coefficient calculé.

Si ce coefficient mérite confiance, on peut alors déterminer ses valeurs quand on déplace les courbes comparées, quand on *décale* l'une d'elles par rapport à l'autre ; la valeur maximum obtenue indique quel est le phénomène dont le changement précède celui de l'autre phénomène. Si donc on a admis que les deux phénomènes dépendent l'un de l'autre, on sait quel est celui qui gouverne l'autre [1].

1. Méthode appliquée par M. Hooker à l'étude des mouvements des mariages, récoltes, etc. (*Journal of the Royal statistical Society*, 1901, 1905, 1907). On

Le même procédé de comparaison des changements concomitants ou consécutifs a été étendu au cas de plusieurs phénomènes concourants.

Le coefficient de covariation applicable à plusieurs grandeurs dépend alors de coefficients de covariation partielle applicables à un nombre moindre de grandeurs [1].

Sa valeur est soumise aux mêmes réserves que celle du coefficient dépendant de deux variables, et comme les phénomènes sont alors complexes, plus difficiles à décrire dans leur combinaison, la signification du coefficient est généralement beaucoup plus incertaine que celle d'un coefficient partiel.

Une autre extension de la méthode consiste à appliquer, sous certaines hypothèses, les calculs précédents aux cas où les grandeurs comparées se classent non plus par degrés numériques, mais suivant un ordre de propriétés qualitatives. Les coefficients obtenus n'ont naturellement d'autre valeur que celle des hypothèses de base.

Mais d'autres procédés semblent mieux appropriés au traitement des observations qualitatives.

Ainsi, on classe des enfants suivant un caractère supposé en partie transmissible par hérédité, par exemple la couleur des cheveux, celle des yeux, etc., les diverses modalités du caractère considéré étant disposées dans un ordre conventionnel ; on indique dans chaque classe la répartition des enfants qui y sont compris, suivant les modalités du même caractère observé chez leurs pères. Le tableau ainsi dressé peut être remplacé par un autre, à double entrée, dans lequel tous les nombres du tableau précédent sont remplacés par des nombres proportionnels, de façon que leur total soit égal à un nombre fixé d'avance, mille par exemple. Chaque

se rend compte par cette méthode qu'en France la mortalité infantile influe sur la natalité, plus que la natalité n'agit sur la mortalité. (Lucien March. Pour la race, dans *Revue du Mois*, 1910) ; voir aussi du même auteur (*Journal de la Société statistique*, janvier 1905, p. 31), le coefficient de covariation entre l'encaisse de la Banque de France et le taux de l'escompte ultérieur.

Dans son traité déjà cité, M. Julin a vérifié que le mouvement des échanges internationaux, lequel est en assez étroite dépendance avec la production, précède généralement la production. M. Julin, notamment, a calculé les coefficients de covariation multiple entre le prix moyen par tonne, le salaire par tonne et le bénéfice par tonne, de houille.

1. On trouvera des applications de ce coefficient de covariation multiple dans les ouvrages de MM. Pearson, Yule, Mortara, Niceforo, Julin, etc.

nombre de ce dernier tableau peut alors être comparé à un nombre théorique qui correspondrait à l'indépendance complète des pères et des fils sous le rapport du caractère étudié. L'écart absolu ou relatif entre les deux nombres caractérise la dépendance apparente des fils à l'égard des pères, quant à l'hérédité du caractère étudié ou, suivant l'expression de Pearson, la *contingence* des distributions constatées chez les fils d'une part, chez les pères de l'autre.

D'autres procédés de comparaison ont été proposés pour les cas où, un classement quantitatif étant impossible ou trop arbitraire, on doit se borner à classer les observations dans un certain ordre. Nous avons signalé déjà les éléments caractéristiques, médianes, quartiles, percentiles, etc., qui permettent une première comparaison de divers ensembles d'observations.

Supposons que l'on veuille examiner en quelle mesure, dans les diverses subdivisions d'un pays, la natalité varie comme la nuptialité. On peut s'en rendre compte en classant les subdivisions dans l'ordre décroissant de la nuptialité, ce qui permettra de représenter le mouvement par une courbe statistique ; puis on construira une seconde courbe, à échelle convenable, représentant les grandeurs du coefficient de natalité.

L'écart des deux courbes, exprimé par un indice moyen, donne une idée satisfaisante de la covariation, dans l'espace, des deux phénomènes : nuptialité, natalité.

Les indications précédentes suffisent peut-être pour donner une idée des caractères de la méthode statistique et des services que cette méthode peut rendre dans l'étude des phénomènes économiques.

Pour l'analyse des phénomènes de répartition, la mesure de la variabilité permet d'apprécier les modalités de ces phénomènes et d'interpréter correctement leurs changements.

Dans l'étude comparée de la production, de la circulation et de la consommation, la détermination précise des concordances renforce le jugement que permet un examen superficiel des faits et évite les erreurs qu'un tel examen entraîne trop souvent.

Dans tous les cas, la recherche des rapports et leur représentation empruntent une puissance particulière à la discipline qui exige des dénombrements et des calculs précis avant que l'on soit

autorisé à formuler des rapports de grandeurs, ou même à poser en termes absolus des relations de qualités.

Par contre, il convient de ne point oublier les réserves dont a été accompagné l'exposé des principes de la méthode, ni les limites que comporte son emploi, car les calculs auxquels il convient de soumettre les observations, pour leur donner plus de précision et de généralité, s'ils sont de nature à aider le jugement, ne suffisent pas à le déterminer.

La méthode statistique peut être appliquée, avons-nous vu, à la recherche de relations plus ou moins dissimulées. Son principal mérite est d'éviter des erreurs et des jugements tendancieux.

LUCIEN MARCH.

ÉCHANGE

LES PRIX ET LA THÉORIE GÉNÉRALE DE L'ÉQUILIBRE

L'échange n'est pas seulement le phénomène économique le plus simple, c'est aussi un phénomène élémentaire auquel, en dernière analyse, se réduisent tous les autres : *do ut des, do ut facias*, ou inversement. Il a par suite pour la science économique tout entière une importance capitale qui apparaît à chacun sous la forme de l'inévitable question des prix de toutes les marchandises — produits ou services — nécessaires à la satisfaction de ses désirs. En effet, qu'est ce qu'un prix? C'est la valeur d'échange de deux marchandises, l'une de ces deux marchandises étant la monnaie, ou, en d'autres termes, le rapport entre une certaine quantité de monnaie et la quantité de la marchandise considérée que l'on peut obtenir en échange. Et lors même qu'un échange n'est pas un achat ou une vente, mais un troc, c'est encore en décomposant mentalement l'opération en un achat et une vente que chacun des deux intéressés évalue l'avantage qu'il en retire. Ainsi, lorsqu'un patron rémunère partiellement ou totalement le travail de ses ouvriers en leur fournissant des marchandises, c'est incontestablement le taux des salaires, d'une part, et les prix des marchandises, de l'autre, qui servent à établir les rapports d'équivalence.

Au point de vue scientifique la notion de prix ne présente qu'une importance secondaire. Toute l'économie pure, c'est-à-dire toute l'analyse des phénomènes économiques abstraction faite de considérations pratiques, peut aisément laisser cette notion de côté. Mais, comme nous venons de le voir, les prix jouent un tel rôle dans la vie journalière, que leur étude a toujours été l'une des principales préoccupations des économistes, qui se sont sans cesse efforcés de répondre à cette question : comment naissent les prix, sous quelles influences sont-ils plus ou moins élevés?

Jusqu'à Stuart Mill la réponse classique fut que les prix varieraient

en raison directe de la demande et en raison inverse de l'offre, d'où l'on allait jusqu'à conclure qu'ils étaient déterminés par le rapport de la demande et de l'offre. Il est facile de se rendre compte que cette prétendue « loi de l'offre et de la demande » est inacceptable. Lorsque dans un pays bloqué l'offre d'une denrée de première nécessité diminue de moitié, ce qui dénote une raréfaction très inquiétante, le prix de cette denrée peut quintupler. Inversement, si pour une raison de mode la demande d'un article vient à diminuer de moitié, il n'y a pas d'exemple que le producteur consente à en réduire le prix dans la même proportion, ce qui ne saurait lui permettre de continuer à couvrir ses frais de production. On peut, il est vrai, prétendre qu'il ne faut pas toujours s'arrêter au sens strict des mots et que, peu familiarisés avec les expressions mathématiques, ceux qui ont adopté la formule ci-dessus ont seulement entendu énoncer que les prix varient dans le même sens que la demande et en sens inverse de l'offre. Mais même ainsi interprétée la loi précédente reste sans valeur scientifique, car si le prix est déterminé par l'offre et la demande, réciproquement l'offre et la demande sont déterminés par le prix.

Stuart Mill s'en est aperçu, et il a remplacé l'ancien énoncé par le suivant : « La hausse et la baisse ont lieu jusqu'à ce que l'offre et la demande soient exactement égales l'une à l'autre, et la valeur d'une marchandise sur le marché [c'est-à-dire sa valeur d'échange, qui devient le prix quand l'un des deux biens échangés est la monnaie] n'est autre que celle qui, sur ce marché, détermine une demande suffisante pour absorber les quantités offertes. » Malheureusement, pour compléter ce nouvel énoncé, qui n'indique pas plus que la « loi de l'offre et de la demande » le niveau auquel le prix doit se fixer, Mill a posé en principe que c'est le coût de production qui sert de base au prix. Et il est ainsi retombé sur le même cercle vicieux que ses prédécesseurs, le coût de production devant lui-même être réglé d'après la valeur d'échange du produit.

Il ne pouvait pas en être autrement. Tous les économistes qui s'efforcent de trouver des rapports de causalité de nature à élucider la détermination des prix se proposent effectivement un problème insoluble. Pour saisir le jeu du mécanisme de la formation d'un prix, il ne s'agit pas de découvrir la « cause » de ce prix, mais les conditions dans lesquelles il se forme, la manière dont il s'établit. Sous l'influence de l'attraction universelle deux corps matériels

s'attirent mutuellement. L'étude de ce phénomène ne consiste évidemment pas à rechercher quel est celui des deux corps qui attire l'autre, ce qui serait absurde, mais quelles sont les forces qui s'exercent entre eux et quelles sont les caractéristiques des positions qu'ils prennent l'un par rapport à l'autre. De même le seul objet d'une « théorie » des prix doit être d'expliquer les rapports de mutuelle dépendance qui font agir l'un sur l'autre le prix, l'offre et la demande de chaque marchandise, sans que l'un quelconque de ces trois éléments joue un rôle indépendant. Or il n'y a dans cet ordre d'idées aucun enseignement à tirer de toutes les « lois » de l'offre et de la demande, simples variantes de celles de Stuart Mill, que l'on rencontre dans les traités classiques d'économie politique, et par suite ces lois ne peuvent faire connaître la genèse des prix. Il est d'ailleurs à remarquer que les expressions « offre » et « demande » n'ont par elles-mêmes aucun sens précis, les quantités offertes et demandées variant avec les prix.

Les économistes mathématiciens sont les premiers qui aient mis en lumière l'interdépendance des phénomènes économiques, et l'emploi de l'appareil mathématique reste indispensable pour rendre compte de l'équilibre économique général. D'autre part l'équilibre des prix n'est que l'une des faces de l'équilibre général, le prix, l'offre et la demande d'une marchandise n'étant pas seulement étroitement liés l'un à l'autre, ainsi que nous venons de le dire, mais dépendant aussi de tous les facteurs de l'équilibre du marché. Néanmoins, pour chaque marchandise, ce sont les propres variations de chacune des trois grandeurs précédentes qui exercent le plus souvent une influence prépondérante sur les deux autres. On peut par suite, comme première approximation, les envisager séparément, en admettant l'existence d'un certain niveau général des prix sensiblement indépendant du prix particulier de telle ou telle marchandise.

Prix d'une marchandise considérée isolément.

Observons pendant une période donnée un marché régi par la libre concurrence, et examinons de quelle manière s'établit le prix d'une marchandise, le charbon par exemple. Avant de procéder à leurs achats, les acheteurs éventuels commencent par déterminer les quantités de ce combustible qu'ils sont *disposés* à acquérir à

chacun des prix auxquels il peut être offert. Ces *dispositions* sont nettement fixées dans l'esprit de chaque intéressé; elles peuvent même être consignées par écrit, dans le cas où intervient un intermédiaire. Supposons que nous connaissions les dispositions individuelles de tous les acheteurs, nous pourrons les totaliser et établir un *tableau de demande totale* tel que le suivant, indiquant les quantités qui seraient demandées à chaque prix :

Prix de la tonne.	Nombre de milliers de tonnes demandés.
—	—
50 francs.	35
40 —	42
30 —	50
20 —	63
10 —	80

Les dispositions des vendeurs peuvent de même être résumées en un *tableau d'offre totale* du type suivant :

Prix de la tonne.	Nombre de milliers de tonnes offerts.
—	—
50 francs.	72
40 —	63
30 —	50
20 —	35
10 —	17

Si nous réunissons maintenant les deux tableaux précédents en un seul :

Prix de la tonne.	Milliers de tonnes demandés.	Milliers de tonnes offerts.
—	—	—
50	35	72
40	42	63
30	50	50
20	63	35
10	80	17

nous voyons immédiatement que les transactions se feront à 30 francs, prix auquel la demande est égale à l'offre. En effet, si le prix de 30 francs n'était pas atteint, ceux des acheteurs qui ne pourraient pas recevoir satisfaction, les quantités demandées étant supérieures aux quantités offertes, le feraient hausser, et si inversement il était dépassé, ceux des vendeurs qui ne pourraient pas écouler leur marchandise le feraient baisser.

L'emploi de courbes représentatives rend l'exposé précédent particulièrement simple. Prenons une feuille de papier quadrillé et

adoptons deux lignes de référence *oq* et *op* (fig. 1) analogues au méridien de Paris et à l'équateur à partir desquels on mesure les longitudes et les latitudes sur les cartes géographiques. Convenons en outre que les « longitudes », nous dirons les *abscisses*, des points marqués sur cette feuille représentent des prix, et les « latitudes », nous dirons les *ordonnées*, des quantités de marchandise. En marquant les points dont les abscisses et les ordonnées sont respectivement 50 — 40 — 30 — 20 — 10 et 35 — 42 — 50 — 63 — 80, et en faisant ensuite passer par ces points une ligne continue, nous obtenons une *courbe de demande* (*D*) qui peut être substituée au *tableau de demande*

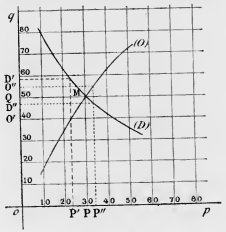

Fig. 1.

ci-dessus. Les abscisses et les ordonnées des points de cette courbe indiquent effectivement les prix et les quantités se correspondant d'après le tableau, ainsi que les prix qui seraient corrélatifs des quantités intermédiaires. De la même manière, le *tableau d'offre* peut être remplacé par une *courbe d'offre* (*O*). Et si nous traçons les deux courbes (*D*) et (*O*) sur la même feuille, ainsi que nous l'avons fait sur la figure 1, ces deux courbes se coupent en un point M dont l'abscisse *o*P représente le prix qui s'établira sur le marché et l'ordonnée *o*Q la quantité de charbon demandée et offerte à ce prix. Car si le prix était figuré par *o*P' plus petit que *o*P, la demande *o*D' étant supérieure à l'offre *o*O' d'une quantité O'D', la rivalité des acheteurs provoquerait la hausse, et si au contraire le prix était figuré par *o*P'' plus grand que *o*P, la demande *o*D'' étant inférieure à l'offre *o*O'' d'une quantité D''O'', la concurrence des vendeurs produirait la baisse. D'autre part il résulte du mode d'obtention même du point

P que la quantité négociée au prix correspondant à ce point est figurée par oQ ou PM.

D'après ce qui précède, le prix d'une marchandise considérée isolément résulte des dispositions individuelles des acheteurs et des vendeurs traduites par les tableaux ou mieux par les courbes de demande et d'offre. Pour achever de voir comment un tel prix est déterminé, il nous reste à rechercher de quelle manière ces dispositions prennent naissance. Nous retrouvons ici, en partie, la vieille question de l'origine de la *valeur*, au sens commun de ce mot, que l'on attribue à une marchandise. Mais toutes les « théories de la valeur » auxquelles cette question a donné lieu et qui occupent encore une large place dans certains traités d'économie politique, sont désormais sans objet. Il est effectivement devenu oiseux d'examiner si la valeur d'une marchandise provient de l'utilité de cette marchandise ou bien du travail exigé par sa production ou sa reproduction, de son utilité marginale (finale) ou bien du coût marginal de sa production, dès l'instant où l'on a constaté, ainsi que nous allons le faire, que l'équilibre économique implique l'équivalence de ces deux derniers éléments pour chaque marchandise. Maintenant il ne s'agit plus de trouver la cause de la valeur, comme si la valeur était une propriété intrinsèque des choses, mais d'analyser les rôles des facteurs utilité et coût de production dans la réalisation de l'équilibre ou, au point de vue particulier que nous avons adopté, dans la formation des prix.

Considérons un individu ayant la possibilité d'acquérir un certain nombre d'unités d'une marchandise répondant à l'un — ou à plusieurs — de ses besoins. L'utilité[1] que présente pour lui chacune des unités dont il lui est loisible d'accroître son achat n'est pas constante, elle diminue au fur et à mesure que le nombre croissant des unités déjà entrées en ligne de compte réduit l'intensité du besoin à satisfaire — ou assure la satisfaction des besoins les plus intenses (*loi de satiabilité*). D'autre part l'une quelconque des unités en cause étant indifféremment substituable à l'une des autres, toutes

1. Le mot « utilité » prêtant à confusion, une marchandise économiquement *utile* pouvant être *nuisible* si, comme l'alcool ou l'opium, elle répond à un besoin illégitime, on a proposé de le remplacer par ophélimité, désirabilité, etc. (Voir *American Economic Review*, n° de juin 1918). Mais l'emploi d'aucun de ces derniers vocables ne s'étant généralisé, nous croyons préférable de conserver l'expression classique.

ces unités ont la même valeur d'échange (*loi d'indifférence*) et cette valeur d'échange ne peut être évaluée que sur la base de l'utilité de l'unité la moins utile, de l'*utilité « marginale »* de la quantité totale envisagée. En d'autres termes, l'individu considéré ne peut consentir à donner en échange de chaque unité qu'il achète que la quantité de monnaie ayant pour lui une utilité égale à l'utilité marginale de son achat. (Cette quantité de monnaie dépend bien entendu du pouvoir d'achat de la monnaie, solidaire du niveau général des prix; si ce pouvoir d'achat vient à changer, *tous* les prix varient en raison inverse, mais leur mode de détermination reste le même.)

Cela étant, revenons à l'exemple du charbon et regardons l'utilité marginale de la monnaie comme constante pour chaque acheteur, quelle que soit la quantité de charbon qu'il achète, ce qui est pratiquement exact, car lorsqu'un particulier achète pour consommer il n'affecte à l'acquisition de chaque marchandise qu'une trop faible portion de ses ressources pour que l'utilité du reste en soit accrue, et lorsqu'un marchand achète pour revendre, ses disponibilités ne subissent généralement pas de modification permanente. Si nous prenons l'utilité marginale de la monnaie pour l'un des acheteurs, soit l'utilité du franc dont il a le moins grand besoin, comme unité d'utilité, et si cet acheteur estime l'utilité d'une première tonne de charbon 50 fois plus grande que celle de 1 franc, celle d'une deuxième tonne 40 fois, d'une troisième tonne 30 fois, etc., il résulte de ce qui précède que l'acheteur en question sera disposé à acheter et nous avons ainsi son tableau de demande particulier :

Soit 1 tonne de charbon au prix de			$\frac{50\ (=\text{utilité de la 1re tonne})}{1\ (=\text{utilité de 1 franc})}$	= 50 francs.
— 2 tonnes	—	—	$\frac{40\ (=\text{utilité de la 2e tonne})}{1\ (=\text{utilité de 1 franc})}$	= 40 —
— 3 —	—	—	$\frac{30\ (=\text{utilité de la 3e tonne})}{1\ (=\text{utilité de 1 franc})}$	= 30 —
.....				

De même, en conservant l'unité d'utilité précédente, si pour un second acheteur l'utilité d'une première tonne est représentée par 80 (unités d'utilité), celle d'une deuxième tonne par 60, etc., et si pour ce nouvel acheteur, moins riche que le premier, l'utilité de la monnaie est deux fois plus grande, c'est-à-dire représentée

par 2, nous aurons le nouveau tableau de demande partielle suivant :

Nombre de tonnes composant l'achat total.	Prix consenti par tonne.
1	$\frac{80 \text{ (= utilité de la 1re tonne)}}{2 \text{ (= utilité de 1 franc)}} = 40$ francs.
2	$\frac{60 \text{ (= utilité de la 2e tonne)}}{2 \text{ (= utilité de 1 franc)}} = 30$ —
.....	.....

Un troisième acheteur fournirait un autre tableau de demande partielle similaire; et après avoir obtenu les tableaux de demande de tous les acheteurs, il suffit de totaliser les quantités demandées à chaque prix pour retrouver le tableau de demande totale que nous avons précédemment utilisé :

Prix.	Nombre de tonnes demandées.
50 francs.	$1 + \ldots = 35\,000$
40 —	$2 + 1 + \ldots = 42\,000$
30 —	$3 + 2 + \ldots = 50\,000$
.....	.....

Les tableaux d'offre s'établissent d'une manière tout à fait analogue à celle dont s'établissent les tableaux de demande. De même que l'acheteur entend recevoir une quantité de marchandise dont chaque unité lui soit au moins aussi utile que la quantité de monnaie qu'il doit donner en échange, de même le vendeur n'est disposé à se dessaisir de sa marchandise que s'il doit toucher en payement une quantité de monnaie au moins équivalente au *coût de production* de cette marchandise, c'est-à-dire à la somme d'efforts et de sacrifices qu'elle représente pour lui [1]. Mais pour préciser comment s'établit cette équivalence, il faut distinguer deux cas : celui du rendement décroissant où le coût de production croît avec la quantité produite (produits naturels) et celui du rendement croissant où le coût de production décroît quand cette quantité croît (produits industriels).

1. Le coût de production ainsi défini n'implique nullement que le vendeur soit un producteur proprement dit; il représente d'une manière générale l'utilité des biens économiques auxquels on doit renoncer pour fournir la marchandise considérée. Il est vrai qu'il peut paraître surprenant d'évaluer de la sorte un coût de production en utilité négative, en *disutility* comme disent les économistes anglais, alors que commerçants et industriels ont l'habitude de ne faire leurs comptes qu'en monnaies. Mais ce mode d'évaluation est le seul applicable à certaines marchandises telles que le travail dont le coût de production est purement subjectif.

Remarquons avant d'examiner ces deux cas, qu'il ne s'agira pas dans ce qui suit du coût effectif de la production dans le passé, mais de ce que serait ce coût au moment envisagé, c'est-à-dire du coût de *re*production de la marchandise en question. L'ancienne théorie recherchant dans le coût effectif de production l'origine de la valeur doit en effet être rejetée, en dehors même de toute considération de mutuelle dépendance, si l'on observe que peu importent les conditions dans lesquelles une chose a été produite, le détenteur n'ayant ni la possibilité de la vendre plus cher, ni éventuellement l'envie de la vendre moins cher que le prix auquel ses concurrents pourraient la fournir au moment considéré. En outre il est clair que l'on peut acheter ou vendre des marchandises encore inexistantes; ce n'est même que de cette manière que pratiquement la demande absorbe exactement l'offre.

Lorsque le coût unitaire de production d'une marchandise croît en même temps que la quantité produite, la formation des tableaux d'offre est parallèle à celle des tableaux de demande. En effet, un vendeur ne consent à céder une certaine quantité de cette marchandise qu'à la condition de recevoir en échange de chaque unité vendue, une quantité de monnaie dont l'utilité pour lui compense le coût de production de cette unité, et comme les diverses unités composant la quantité envisagée sont identiques, c'est le coût unitaire de production le plus élevé, celui de la dernière unité produite, le *coût « marginal » de production* qui doit servir de base à l'offre de même que l'utilité marginale règle la demande. D'autre part, un coût de production qui est l'expression d'un certain « déplaisir » est mesurable avec la même unité qu'une utilité qui se traduit par un certain plaisir : le déplaisir que l'on éprouve à être privé d'un franc trouve évidemment sa mesure dans l'utilité de ce franc. Reprenant l'exemple précédent et mesurant pour chaque vendeur le coût de production du charbon et l'utilité de la monnaie avec une même unité, d'ailleurs quelconque, nous obtiendrons donc les tableaux d'offre partielle en divisant les coûts marginaux de production du charbon par les valeurs correspondantes de l'utilité marginale de la monnaie, de même que nous avons obtenu les tableaux de demande partielle en faisant les quotients des utilités marginales du charbon par celles de la monnaie. Toutefois l'utilité marginale de la monnaie n'est plus ici une constante pour chaque individu, la situation de fortune d'un marchand étant étroitement liée à son

chiffre d'affaires; elle varie en sens inverse de la quantité de charbon offerte. Un tableau d'offre partielle se présente dès lors sous la forme suivante :

Nombre de tonnes composant la vente éventuelle.	Prix d'offre de chaque tonne.
3000	$\frac{80\ (= \text{coût de production de la } 3000^{e} \text{ tonne})}{1{,}6\ (= \text{utilité de 1 franc})} = 50$ francs.
2000	$\frac{68\ (= \text{coût de production de la } 2000^{e} \text{ tonne})}{1{,}7\ (= \text{utilité de 1 franc})} = 40$ —
....	.....

Quant au tableau de l'offre totale, il provient, comme celui de la demande totale, de l'addition des diverses quantités entrant en jeu à chaque prix.

Dans le cas où le coût de production unitaire décroît au fur et à mesure que croît la quantité produite, le vendeur ne peut plus régler son offre sur le coût marginal de production sous peine de ne pas tirer de l'ensemble de ses ventes l'équivalent du coût de production *total* de la marchandise vendue. Et il est évident que les conditions de vente les moins avantageuses auxquelles il peut consentir sous la pression de la concurrence sont précisément celles qui le font strictement rentrer dans ce coût de production total. C'est donc le coût de production unitaire moyen qui doit servir de base à l'établissement des tableaux d'offre. Ainsi, si nous imaginons que le coût de production d'une première tonne d'un produit soit de 80 unités d'utilité, celui d'une deuxième tonne de 70 unités, et que nous envisagions une vente de deux tonnes, c'est la moyenne des deux coûts de production précédents, soit 75 — au lieu du coût marginal 70 — divisée par la valeur correspondante de l'utilité marginale de la monnaie qui fournira le prix unitaire auquel ces deux tonnes seront offertes. Le mode d'établissement des tableaux d'offre partielle et par suite du tableau d'offre totale en résultent immédiatement. Naturellement si l'utilité marginale de la monnaie décroissait plus rapidement que le coût marginal de production, le quotient de ces deux quantités serait croissant et fournirait le prix d'offre comme précédemment.

Pratiquement la décroissance du coût de production d'une marchandise n'est pas régulière : rapide au début, elle finit par devenir très lente. En effet, si la production en grand réduit le coût de production, c'est que les frais d'un établissement industriel comprennent non seulement des frais spéciaux plus ou moins proportionnels à la

quantité produite, mais aussi des frais généraux qui affectent d'autant moins le coût de production unitaire qu'ils sont répartis sur un plus grand nombre d'unités; et à partir d'une certaine production le quantum de frais généraux afférent à chaque unité devenant négligeable par rapport aux frais spéciaux, ce sont ces derniers qui déterminent le coût de production. Il en résulte que dans les conditions où se réalise l'équilibre de l'offre et de la demande, le coût de production moyen est généralement devenu sensiblement constant et égal au coût marginal. Par suite, dans l'un ou l'autre des deux cas que nous venons d'examiner successivement, l'offre se trouve réglée le plus souvent d'après le coût de production marginal, de même que la demande est basée sur l'utilité marginale, et le prix qui tend à s'établir sur le marché apparaît alors comme la valeur commune des expressions pécuniaires de l'utilité marginale et du coût de production marginal au point où la demande est égale à l'offre. On peut donc conclure de ce qui précède que le coût de production et l'utilité concourent également à la détermination du prix, de telle sorte que les « théories de la valeur » auxquelles nous avons fait allusion plus haut visent à résoudre un problème analogue à celui qui consisterait à rechercher quelle est, des deux lames d'une paire de ciseaux, celle qui effectue la section.

Les considérations ci-dessus permettent aussi de donner une réponse précise à une question qui a prêté à bien des explications approximatives : comment se fait-il qu'un échange, en particulier un achat et la vente corrélative, puisse être simultanément profitable aux deux parties? D'après ce que nous venons de voir, l'acheteur donne, à son point de vue, moins que l'équivalent de la marchandise qu'il reçoit, puisqu'il acquiert la totalité de cette marchandise à un prix unique correspondant à l'utilité marginale de la quantité achetée, et il réalise ainsi un *bénéfice* représenté par la somme des différences entre les prix décroissants qu'il aurait été disposé à payer chacune des unités formant son achat et le plus bas de ces prix, seul pratiqué. Quant au vendeur, il s'assure un bénéfice analogue lorsqu'il établit son tableau d'offre sur la base du coût de production marginal, et à défaut de ce bénéfice différentiel il obtient toujours la rémunération de sa peine comprise dans le coût de production.

En négligeant le fait que l'économie ou le gain d'un franc sont différemment appréciés par des individus différents, les courbes de

demande et les courbes d'offre rendent en quelque sorte tangibles ces bénéfices des acheteurs et ces bénéfices des vendeurs en mettant en évidence leurs expressions pécuniaires. Reprenons les courbes de demande totale et d'offre totale du charbon, en les prolongeant jusqu'aux quantités zéro (fig. 2). En vertu de notre hypothèse, le 42e millier de tonnes, par exemple, aurait trouvé des acquéreurs au prix de 40 francs la tonne, et ces acquéreurs auraient donné en échange de ce millier de tonnes une quantité de monnaie représentée par la surface du trapèze hachuré dont la hauteur correspond

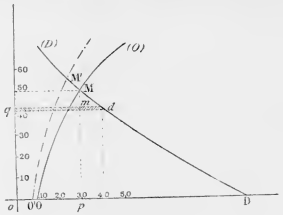

Fig. 2.

à 1 000 tonnes et la longueur moyenne à 40 francs[1]. Mais en réalité ce 42e millier de tonnes est vendu comme les autres au prix de 30 francs la tonne, de telle sorte que les acheteurs ne versent en échange que la quantité de monnaie représentée par la surface du rectangle compris entre q et m dont la longueur correspond à 30 francs. L'achat du 42e millier de tonnes au prix de 30 francs laisse donc aux acheteurs un bénéfice représenté par la surface du petit trapèze compris entre m et d, surface égale à la différence des surfaces du trapèze et du rectangle que nous venons de considérer successivement. L'achat au même prix de chaque autre millier de tonnes leur laisse également un bénéfice représenté par un autre

1. Effectivement la quantité de monnaie donnée en payement d'une certaine quantité de marchandises a pour expression le produit de la quantité achetée par le prix d'achat. Or dans le cas actuel ces deux facteurs sont précisément représentés par les deux longueurs dont le produit fournit l'aire du trapèze envisagé, car en supposant la hauteur de ce trapèze, c'est-à-dire l'unité adoptée suffisamment petite, son côté courbe se confond avec la tangente au milieu de ce côté.

trapèze analogue, et l'ensemble des trapèzes que nous pouvons imaginer ainsi couvre le triangle mixtiligne pMD. La surface de ce triangle représente donc la valeur pécuniaire du bénéfice global recueilli par les acheteurs. De même la surface du triangle mixtiligne pMO représente le bénéfice global réalisé par les vendeurs. Par suite le profit total tiré par la collectivité, vendeurs et acheteurs réunis, de l'exploitation du charbon dans les conditions que nous avons supposées est représenté par la surface du triangle mixtiligne DMO. Et on voit ainsi, notamment, qu'un abaissement du coût de production d'une marchandise — pour toute quantité produite — améliore le sort de la société, car lorsque la courbe d'offre passe d'une position OM à une position O'M', les surfaces des triangles représentant respectivement le bénéfice des acheteurs et le bénéfice total sont nécessairement accrues.

Dans le cas où le principal agent de la production est le sol, le bénéfice réalisé par les vendeurs a reçu un nom particulier, celui de *rente*. Mais la rente n'en est pas moins, comme tous les autres bénéfices de même nature, une conséquence directe des inégalités des conditions de production, quelles que soient d'ailleurs les causes de ces inégalités qui peuvent être multiformes. Il n'y a donc pas plus lieu d'établir des théories spéciales pour lui découvrir une origine *sui generis* que pour rechercher son rôle. Ainsi, par exemple, la question ne se pose pas de savoir si la rente est un facteur du prix, puisque, d'après ce qui précède, le prix et la rente sont fixés conjointement par les rapports généraux de la demande et de l'offre.

Variations de la demande et variations de l'offre.

Après avoir analysé comment un prix se trouve déterminé par le mécanisme de la demande et de l'offre, nous avons recherché la part des éléments psychologiques et nous avons immédiatement tiré diverses conclusions de nos observations. Mais le principal intérêt de cette recherche des origines profondes des actes économiques, c'est de permettre d'étudier les modes de ces actes. Maintenant que nous connaissons les mobiles des acheteurs et des vendeurs, examinons donc les formes des rouages du mécanisme dont nous avons simplement étudié le fonctionnement général, revenons en d'autres termes à la question des variations de la demande et des variations

de l'offre à laquelle tant d'économistes ont pensé pouvoir donner une réponse condensée en une formule.

Nous avons constaté plus haut que l'utilité marginale d'une marchandise varie en sens inverse de la quantité considérée. D'autre part, d'après ce que nous avons vu, le prix de demande est solidaire de l'utilité marginale. Le prix correspondant à diverses demandes partielles et par conséquent à une certaine demande totale est dès lors d'autant plus faible que les quantités demandées sont plus grandes. Et réciproquement la demande totale d'une marchandise croît quand le prix s'abaisse. Elle croît même de plus en plus rapidement au fur et à mesure que les demandes partielles des acheteurs les moins riches entrent plus largement en ligne de compte. Il s'ensuit que la courbe de demande est en général une courbe descendante, tournant sa convexité vers le bas, semblable à celle que nous avons tracée ci-dessus (fig. 1 et 2). Quant à l'allure générale du mouvement de croissance — ou, inversement, de décroissance — de la quantité demandée, elle est essentiellement variable. Elle dépend de l' « élasticité » de la demande, c'est-à-dire du rapport entre l'augmentation (ou la diminution) centésimale de celle-ci et la baisse (ou la hausse) centésimale du prix. Ce rapport toujours grand pour les marchandises de luxe se rapproche de zero pour les marchandises de première nécessité dont la consommation ne saurait guère s'écarter de la quantité simultanément nécessaire et suffisante. La demande de certains produits indispensables peut par suite demeurer sensiblement constante entre deux prix assez éloignés l'un de l'autre, et la courbe de demande se réduit alors à une ligne droite horizontale.

On a même fait observer qu'une élévation du prix du pain entraînait parfois une augmentation de la demande. Mais ce fait n'a aucun rapport avec celui dont nous nous occupons actuellement : au lieu d'une variation statique, *ceteris paribus*, de la demande, nous trouvons ici une variation dynamique résultant d'une modification des conditions de l'existence. C'est là une différence très importante à laquelle il convient de nous arrêter.

Le mot demande (ou le mot offre) n'a de sens que s'il sert à désigner la quantité variable demandée (ou offerte) aux différents prix portés sur un tableau ou figurés par l'une des coordonnées d'une courbe. Faute d'avoir précisé ce point, nombre d'économistes classiques ont employé confusément les expressions augmentation et diminution de la demande (ou de l'offre) pour désigner tantôt une

variation de la quantité demandée (ou offerte) corrélative d'une variation du prix, tantôt une modification des quantités respectivement demandées (ou offertes) à chaque prix possible. Or ces deux phénomènes sont essentiellement différents : tandis que le premier est représenté par les indications du tableau et par la forme de la courbe de demande (ou d'offre), le second se traduit au contraire par l'apparition d'un nouveau tableau et d'une nouvelle courbe, généralement du même type que l'ancienne. Et c'est ainsi que dans le cas du pain il ne s'agit nullement d'un accroissement simultané de la demande et du prix, mais du remplacement d'une échelle de demande décroissante par une autre échelle de demande plus élevée, mais encore décroissante.

Il est du reste évident que la demande d'une marchandise ne saurait croître en présence d'une augmentation du prix, car la prévision de la dépense afférente à la satisfaction d'un besoin n'est en aucun cas de nature à développer ce besoin. La demande d'une marchandise considérée isolément comporte donc réellement une « loi » qui peut s'énoncer ainsi : la quantité demandée n'augmente jamais quand le prix hausse.

L'offre au contraire ne présente aucune uniformité.

On dit couramment que la quantité d'une marchandise offerte à un certain prix est d'autant plus grande que le prix est plus élevé. Étant donnée la manière dont nous avons vu le prix d'offre basé sur le coût de production, cette formule est généralement exacte quand il s'agit d'une marchandise dont le coût de production est croissant. La courbe d'offre est alors une courbe ascendante tournant le plus souvent sa convexité vers le haut — les conditions de production les plus favorables étant les moins fréquentes — telle que celle que nous avons prise comme exemple (fig. 1), et sa plus ou moins grande déclivité, expression de l' « élasticité » de l'offre, dépend de l'importance de l'influence restrictive exercée sur la production par les agents naturels. Néanmoins il est possible qu'à partir d'un certain point la marche ascendante de l'offre se trouve enrayée et même transformée en marche descendante. C'est ce qui arrive pour le travail lorsque l'ouvrier jugeant ses moyens suffisants attribue une si faible utilité marginale à la monnaie, qu'il ne voit dans un taux de salaire plus élevé que l'occasion de gagner encore assez en travaillant moins. La courbe d'offre prend dans ce cas la forme représentée sur la figure 3.

Lorsque le coût de production de la marchandise considérée est décroissant, les variations de l'offre ne se présentent plus aussi simplement. Nous ne nous arrêterons pas au cas théoriquement possible où les prix croîtraient constamment malgré la décroissance du coût de production, du fait de la prépondérance de la décroissance de l'utilité marginale de la monnaie; les conditions de l'offre seraient du reste en tous points semblables à celles qui résulteraient d'un coût de production croissant. Dans le cas général, le prix d'offre suit de plus ou moins près le coût de production : il décroît d'abord rapidement,

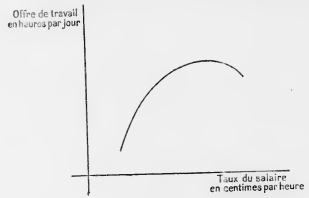

Fig. 3.

puis de plus en plus lentement au fur et à mesure que la production en grand élargit la base de répartition des frais généraux et finit par devenir sensiblement constant, voire légèrement croissant. Il s'ensuit, les conditions de production étant nécessairement analogues pour tous les concurrents, qu'une courbe d'offre totale a l'aspect indiqué sur la figure 4, courbe (O); et cette allure particulière des variations de l'offre exerce une très grande influence sur la détermination du prix d'équilibre.

Remarquons tout d'abord que la concordance du sens des variations de l'offre avec celui des variations de la demande est de nature à multiplier (ou éventuellement à faire disparaître, auquel cas les vendeurs gardent leur marchandise) les conjonctures dans lesquelles les acheteurs et les vendeurs peuvent se mettre d'accord. Généralement ces conjonctures sont au nombre de deux, représentées par deux points d'intersection M et M' (fig. 4) de la courbe d'offre et de la courbe de demande. Mais celle où prendraient naissance de faibles transactions à un prix élevé est sans intérêt pratique, en

temps normal du moins, car on n'organise jamais d'entreprises en vue de produire à grands frais une petite quantité d'une marchandise qui rencontrerait de gros débouchés aux prix corrélatifs d'une production en grand. Le seul terrain d'entente entre vendeurs et acheteurs à prendre en considération, est donc celui qui fournit le prix le plus bas, le prix figuré par l'abscisse oP du point M.

Si ce prix n'est pas susceptible d'être notablement réduit, comme c'est le cas sur la figure 4, il s'établit normalement sur le marché, les vendeurs incapables de le réaliser étant purement et simplement

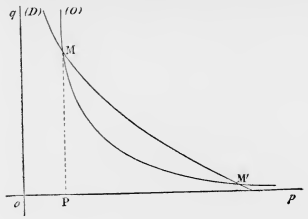

Fig. 4.

évincés. Si au contraire il est supérieur à celui auquel permet de descendre la production en grand, le phénomène qui se produit est tout différent. Reprenons, en effet, les notions de frais généraux et de frais spéciaux. Le prix minimum auquel la production en grand permet de descendre reste nécessairement un peu supérieur à la part de frais spéciaux afférant à chaque nouvelle unité produite. Par suite, tant que les transactions ont lieu sur le marché à un prix plus élevé que ce prix minimum, chaque vendeur trouve constamment intérêt à essayer de développer ses affaires en faisant légèrement la baisse, car il espère attirer à lui un surcroît de demande mettant son entreprise à même de réaliser un coût de production plus avantageux que celui qui correspond à la production de la quantité qu'il aurait à fournir au cours existant, et il est en tout cas assuré de rentrer largement dans ses frais de production supplémentaires. Les différents concurrents en présence se condamnent ainsi successivement à la faillite, les plus mal partagés parce qu'ils

sont obligés de vendre de moins en moins cher une marchandise qui leur revient d'autant plus cher que leur vente est plus réduite, les autres parce qu'ils ne parviennent plus du fait de l'insuffisance de la demande à récupérer la totalité de leurs frais généraux dont chaque unité vendue ne couvre qu'une partie de plus en plus faible au fur et à mesure de l'abaissement du prix. Et la vente de la marchandise considérée finit par être monopolisée soit par le dernier « survivant » qui rétablit alors un prix rémunérateur, soit par un groupement (trust, cartel ou éventuellement pool) qui a su se constituer à temps pour maintenir un tel prix.

Il suffit du reste de considérer la figure 5, représentant le cas que

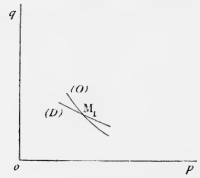

Fig. 5.

nous venons d'envisager, pour se rendre compte que le prix correspondant à un point d'intersection tel que M_1 ne saurait se stabiliser sous un régime de concurrence : au-dessus de M_1 l'excès de l'offre sur la demande provoque directement la baisse et au-dessous l'excès de la demande sur l'offre entraîne une extension de la production qui conduit aussi à la baisse.

On voit donc que pour une marchandise dont le coût de production est décroissant, le seul prix qui puisse s'adapter à l'équilibre d'un marché régi par la libre concurrence est celui qui correspond au coût de production minimum que permet d'atteindre la production à plein rendement; c'est là une constatation qui confirme l'importance décisive que nous avons précédemment reconnue au coût de production marginal. Tout autre prix ne se maintient que sous un régime de monopole plus ou moins absolu et il est dès lors déterminé par un mécanisme très différent de celui que nous venons d'examiner.

Prix de monopole.

L'achat aussi bien que la vente est de nature à être monopolisé. Les divers consommateurs d'une matière première s'entendent parfois pour l'acheter en commun au lieu de se la disputer par voie de surenchère, et leur association constitue alors le seul acheteur de cette matière. En France tout le tabac indigène est acheté par l'État. De même l'État monopolisait en Suisse, pendant la guerre, l'achat de la production laitière. Les monopoles d'achat sont néanmoins beaucoup plus rares que les monopoles de vente. En outre les prix s'établissent de manières analogues, qu'il s'agisse des premiers ou des seconds. Nous nous arrêterons donc seulement à ces derniers.

D'une façon générale un monopoleur est un individu ou un groupement d'individus jouissant d'une situation privilégiée lui permettant d'agir sur les conditions du marché au lieu de les subir telles qu'elles résulteraient de l'équilibre économique. Il peut user de son privilège soit dans son intérêt (entreprises commerciales), soit dans l'intérêt de la collectivité (services publics). Bien entendu le prix de la marchandise monopolisée dépend du but poursuivi. Nous allons examiner successivement les deux cas précédents.

Un monopoleur qui n'a en vue que son intérêt cherche uniquement à tirer de son monopole le plus gros profit possible. Ce profit est évidemment égal au produit de la différence entre le prix de vente et le prix de revient multipliée par la quantité vendue. Mais il ne faut pas en conclure que le monopoleur obtiendra le résultat qu'il se propose en élevant l'un ou l'autre de ces deux facteurs au niveau le plus élevé compatible avec la demande. Il est clair, en effet, qu'il ne réaliserait pas plus de bénéfice en vendant sa marchandise au vil prix qui lui assurerait une grosse vente, qu'en la vendant au prix exagéré qui lui fermerait tout débouché. Il devra adopter un prix intermédiaire et ne vendre que la quantité de marchandise demandée à ce prix. Peu importe s'il n'a pas ainsi l'emploi de tout son stock ou de toute sa production. Le propriétaire d'une source d'eau minérale a plus d'avantage à laisser perdre une partie du débit qu'à placer le tout à un prix dérisoire. Et l'histoire fournit de nombreux exemples de « dardanisme », que ce soit l'éditeur de l'*Encyclopédie* qui mette une partie des exemplaires au pilon, la *Compagnie Hollandaise des Indes* qui brûle une partie de

ses épices ou les Japonais qui détruisent une partie des œufs de leurs vers à soie (la *Compagnie des Indes* et les Japonais n'étaient pas, il est vrai, des monopoleurs proprement dits, mais ils détenaient une assez forte proportion de la production totale pour imposer leurs prix).

Comment le prix de vente optimum au point de vue du monopoleur se trouve-t-il donc déterminé? Il résulte de l'ensemble des mêmes éléments que le prix courant sur un marché régi par la libre concurrence, mais il n'en résulte pas de la même manière. Considérons le tableau de la demande totale d'une marchandise monopolisée, une « spécialité » par exemple, et complétons-le en faisant figurer dans une troisième colonne les quantités de monnaie qui seraient versées en payement des différents nombres de flacons demandés à chaque prix, c'est-à-dire les valeurs marchandes de ces flacons. Considérons de même le tableau des prix de revient qui constituerait sous un régime de concurrence le tableau d'offre de cette spécialité et complétons-le en faisant figurer dans une troisième colonne les expressions pécuniaires des coûts de production totaux des nombres de flacons correspondant à chaque prix. Fusionnons enfin ces deux tableaux en faisant coïncider les colonnes des quantités, et notons dans une colonne supplémentaire les différences entre les nombres figurant dans les 4e et 5e colonnes :

Prix de demande en francs.	Prix de revient en francs.	Quantité (nombre de flacons).	Valeur marchande en francs.	Coût de production en francs.	Bénéfice en francs.
100	»	0	»	»	0
.....	....	.....	.....	.....	....
5	2	500	2 500	1 000	1 500
4	1,90	800	3 200	1 520	1 680
3,50	1,75	2 000	7 000	3 500	3500
2	1,60	5 000	10 000	8 000	2 000
1,50	1,50	15 500	22 500	22 500	0

En nous indiquant les montants des bénéfices réalisés à chaque prix, la dernière colonne nous montre que le monopoleur doit adopter le prix de 3 fr. 50. Elle nous permet en outre de constater qu'un accroissement ou une diminution des charges fixes du monopoleur ferait varier son profit sans agir sur le prix de vente; ce fait est important au point de vue de la perception d'impôts ou de l'allocation de primes. (De même, un impôt proportionnel au profit du monopoleur serait également sans effet sur le prix. Au contraire,

un impôt proportionnel au nombre de flacons vendus provoquerait une hausse.)

Tout en apparaissant comme le plus avantageux pour le monopoleur, le prix de monopole tel que nous venons de le voir déterminé laisse encore un large *bénéfice* (cpr. p. 11) à l'ensemble des acheteurs, puisqu'il leur donne à tous la possibilité d'acquérir au prix de 3 fr. 50 des flacons que certains d'entre eux étaient disposés à payer 4 francs et plus. Le monopoleur attirerait à lui le bénéfice des acheteurs et accroîtrait d'autant son profit s'il réclamait de chaque client le prix maximum que celui-ci accepterait. Mais il ne peut le faire qu'à deux conditions très rarement remplies, à savoir : 1° que le vendeur soit à même d'apprécier la situation de fortune de chaque acheteur; 2° qu'il s'agisse d'une marchandise non transmissible telle que certains services comme les consultations d'un grand « spécialiste ». Il doit donc se contenter en général de réaliser non pas la totalité de ce bénéfice, mais sa plus grande partie en établissant simultanément plusieurs prix permettant aux acheteurs de se taxer eux-mêmes. C'est ce que font les Compagnies de chemin de fer en créant diverses « classes », les théâtres diverses « places », la Régie diverses « sortes » de tabac, certains éditeurs diverses « éditions » d'un même ouvrage, dont les différents prix correspondent bien moins à des différences de qualité de la marchandise vendue qu'à des différences de niveau social des acheteurs.

Au lieu d'opposer le profit du monopoleur et le bénéfice des acheteurs, considérons-les globalement. La somme de ces deux quantités représente l'avantage total résultant pour la société de l'exploitation du monopole envisagé. C'est donc cette somme que le monopoleur doit s'attacher à rendre maximum dans le second des deux cas de monopole que nous avons primitivement distingués, et il n'y a qu'un seul prix, auquel conduirait un tableau analogue au précédent, qui puisse lui permettre d'obtenir ce résultat.

De même dans le cas intermédiaire, celui de nombreux services publics par exemple, où le monopoleur entend tenir compte dans une certaine proportion des intérêts des acheteurs, en considérant comme aussi désirable de leur laisser gagner 1 franc que de réaliser lui-même un profit de *n* francs, le prix de monopole se trouve encore strictement fixé, par la condition de rendre maximum la somme du profit du monopoleur et de *n* fois le bénéfice des acheteurs.

En toutes circonstances, un prix de monopole est ainsi entière-

ment déterminé par le coût de production, les dispositions des acheteurs et le but poursuivi par le monopoleur, même lorsque celui-ci vise uniquement à s'enrichir, comme dans le premier cas que nous avons examiné. — Il ne serait indéterminé que si la marchandise faisant l'objet d'un monopole de vente venait à faire aussi l'objet d'un monopole d'achat. — C'est là un point que les théories analytiques du monopole ont un certain mérite à faire nettement ressortir, car souvent le monopole est plus ou moins confusément considéré comme le régime du bon plaisir. Certes un monopoleur a le loisir d'adopter des prix exorbitants en ne tenant aucun compte de la demande, mais il doit se garder de le faire sous peine d'agir contre son propre intérêt. Il est vrai qu'il peut se tromper, ce dont les acheteurs pâtissent en même temps que lui; et le régime de la libre concurrence présente alors cet avantage par rapport au régime du monopole de corriger automatiquement les erreurs de ce genre.

La mise en relief de la mutuelle dépendance de la demande, du coût de production et du prix de monopole montre aussi l'inanité de tous les efforts faits pour établir la supériorité de la libre concurrence. Il est certain que, *toutes choses égales d'ailleurs*, un monopoleur soucieux de ses seuls intérêts adopterait un prix plus élevé que celui auquel conduirait la libre concurrence. Mais on ne saurait se hâter d'en conclure que « tous les monopoles sont détestables », comme le prétendait Bastiat. La condition « toutes choses égales d'ailleurs » n'est effectivement jamais remplie. Le coût de production et la demande d'une marchandise ne sont pas sous un régime de monopole ce qu'ils seraient sous un régime de concurrence. D'une part, l'exercice d'un monopole abaisse considérablement le coût de production en permettant de faire disparaître les inconvénients de la concurrence (doubles emplois, frais de réclame, etc.), en encourageant les perfectionnements entraînant des dépenses qu'un industriel ne peut engager qu'à la condition d'être sûr d'en profiter, en assurant enfin les avantages de la production en grand. D'autre part, les habitudes des acheteurs d'une marchandise ne tardant pas à se modifier suivant les circonstances, [le tableau de] la demande d'une marchandise monopolisée diffère [du tableau] de la demande de la même marchandise non monopolisée. La question de la désirabilité ou de l'indésirabilité du monopole est donc une question d'espèces qui ne comporte pas de réponse générale. Tout ce qu'on peut dire c'est que le monopole seul permet de vivre et même de naître à nombre

d'entreprises (soit que leur capital de premier établissement ait besoin d'être protégé, notamment par un brevet, soit que leur exploitation exige des tarifs diversifiés incompatibles avec l'unité de prix caractéristique de la concurrence, soit que la lutte commerciale les vouent à la ruine) et qu'il se montre ainsi fort utile puisqu'il assure aux consommateurs des jouissances dont ils seraient privés sans lui. N'avons-nous pas vu que la concurrence est souvent fatale aux entreprises à rendement croissant qui deviennent chaque jour de plus en plus importantes au point de vue de la vie économique.

Quant à l'exagération de prix que le monopole est théoriquement de nature à laisser craindre, elle constitue pratiquement l'un des moindres de ses inconvénients. Car un monopoleur doit presque toujours modérer ses exigences sous la pression de la concurrence virtuelle que pourraient lui faire des vendeurs de succédanés de la marchandise qu'il monopolise. C'est une des conséquences de l'interdépendance de tous les facteurs économiques, dont nous avons provisoirement fait abstraction en isolant une marchandise, mais qu'il nous faut maintenant prendre en considération.

Niveau général des prix.

Après avoir recherché les éléments du prix d'une marchandise particulière, on admet souvent que pour obtenir une théorie générale des prix, il n'y aurait qu'à répéter pour chaque marchandise figurant sur le marché ce qui a été dit à propos de l'exemple choisi. Cette manière de voir est erronée parce que toutes les marchandises sont plus ou moins solidaires.

L'utilité marginale du charbon dépend non seulement du nombre de tonnes que l'on en possède, mais aussi du nombre de stères de bois dont on dispose simultanément et plus généralement des quantités de tous les autres produits ou services que l'on emploie en même temps; elle varie effectivement avec l'état d'esprit du possesseur, et l'état d'esprit d'un individu est évidemment une fonction de tous les facteurs de son existence. D'autre part le coût de production de chaque marchandise dépend directement ou indirectement des coûts de production de toutes les autres; il peut même être inséparable de celui d'un produit *conjoint* : c'est le cas pour le coke et le gaz, le blé et la paille, etc.

Toutefois l'utilité d'une marchandise dépend en pratique beaucoup moins des quantités des autres marchandises que de sa quantité propre, sauf quand il s'agit de marchandises *complémentaires*, telles que des serrures et leurs clés, ou *rivales*, comme le charbon et le bois. Et dans ces deux derniers cas il reste possible de traiter le problème de la détermination des prix comme pour des marchandises indépendantes. Il suffit dans le cas de marchandises complémentaires de n'envisager que le prix global qui seul présente de l'intérêt, et dans le cas de marchandises rivales de ne rechercher que le prix d'une marchandise type, « le combustible » par exemple, et d'attribuer ensuite à chacun des divers succédanés le prix correspondant à la mesure dans laquelle il se rapproche de cette marchandise type On peut de même ramener le problème de la détermination des prix de produits conjoints à celui de la détermination des prix de produits indépendants Deux produits conjoints constituent en effet, d'une manière générale, un produit principal et un sous-produit. Or ce dernier est nécessairement vendu au prix où la demande veut bien l'absorber, et on obtient par suite le prix d'offre du produit principal en déduisant le prix (connu) du résidu du prix de revient global des deux produits considérés comme une seule marchandise indépendante.

La marche que nous avons suivie pour trouver le prix du charbon nous permettrait donc de déterminer, approximativement, le prix individuel de chacune des marchandises figurant aussi sur le marché, en admettant, ainsi que nous l'avons fait jusqu'ici, l'existence d'un certain niveau général des prix corrélatif d'un état donné de l'équilibre de la production et de la consommation. Par contre, si nous voulons nous rendre compte de la manière dont s'établit non plus tel ou tel prix particulier, mais cet ensemble de tous les prix qui constitue le niveau général des prix, il ne nous est plus possible d'utiliser la même voie. En procédant ainsi par synthèse nous aboutirions, en effet, à des cercles vicieux, car le coût de production de chacune des marchandises que nous pourrions prendre successivement en considération, dépendrait des prix d'autres marchandises, également indéterminés *a priori*, que nous ne supposons plus être des données. Les prix d'offre du charbon dépendent des frais de transport et les tarifs de transport dépendent du prix du charbon, les prix d'offre des vivres dépendent des salaires et les taux de salaire dépendent du coût de la vie, etc. Au lieu de regarder les

organes de la détermination de chaque prix comme constituant des mécanismes indépendants, nous devons donc les considérer maintenant comme des rouages d'un vaste mécanisme unique dont le jeu réalise l'équilibre économique de tout le marché; et nous avons dès lors à rechercher les relations qui en assurant la solidarité de ces différents rouages, leur font engendrer simultanément un ensemble de prix cohérents. C'est cette recherche qui fait l'objet de la *Théorie générale de l'équilibre économique* due aux économistes mathématiciens.

Envisageons de nouveau le marché sur lequel nous avons précédemment isolé le charbon, et supposons qu'il comporte toutes les marchandises (produits ou services) nécessaires à la vie économique d'une collectivité.

Chaque trafiquant se trouve être l'acheteur d'un certain nombre de marchandises et le vendeur d'une autre au moins, et il est obligé de régler le montant total de ses achats d'après les ressources que lui créent ses ventes ou inversement d'assurer à ses ventes un rendement lui permettant de donner satisfaction à ses besoins, c'est-à-dire d'équilibrer son budget. Il doit de plus s'arranger de telle sorte que le dernier franc qu'il affecte à l'acquisition de l'une des marchandises, lui procure un surcroît de cette marchandise ayant la même utilité pour toutes les marchandises qu'il achète, que de même le dernier franc qu'il retire de la vente de l'une des marchandises corresponde à une portion finale de cette marchandise ayant le même coût de production pour toutes les marchandises qu'il vend, et qu'enfin cette utilité et ce coût de production uniformes aient la même valeur, qui est celle de l'utilité marginale de la monnaie; sans cela il aurait intérêt soit à modifier la répartition de ses ressources de manière à acheter une moindre quantité de chacune des marchandises dont les derniers éléments présentent pour lui la plus faible utilité et une plus grande quantité de chacune des autres, soit à modifier la répartition de ses efforts et de ses sacrifices de manière à fournir de plus grandes quantités des marchandises dont la vente lui assure autant de gain avec moins de peine et de frais, soit à accroître ou à restreindre parallèlement le montant total de ses achats et le montant total de ses ventes, selon que le dernier franc qu'il a à dépenser est de nature à lui procurer un plaisir plus grand ou moins grand que le déplaisir qu'il a à le gagner. Ce n'est d'ailleurs ici que la généralisation de la réciproque

des considérations qui nous ont fait trouver les prix de demande et les prix d'offre du charbon en divisant les utilités et les coûts de production par l'utilité de la monnaie.

Il faut en outre, sur le marché en question, que l'offre des divers facteurs de production assure pour chaque produit une production égale à la demande et que les prix courants de ces facteurs permettent d'obtenir les produits aussi aux prix courants.

Cela étant, nous n'avons plus qu'à transformer les conditions économiques précédentes en relations algébriques, pour avoir un système d'équations fournissant la solution du problème de l'équilibre général en déterminant toutes les quantités de marchandises mises en jeu et tous les prix. En effet, désignons par N le nombre des trafiquants, par m celui des produits et par $n+1$ celui des facteurs de production y compris la monnaie. Le premier groupe de conditions (équilibre des budgets individuels) donne N équations, le deuxième (réalisation du maximum de satisfaction par chaque individu) en donne $N(m+n)$, le troisième (corrélation entre les quantités des facteurs de production et celles des produits) $n+1$, la quatrième (égalité des prix de revient et de vente des produits[1]) m. On a ainsi $N(m+n+1)+m+n$ équations indépendantes — et non pas $N(m+n+1)+m+n+1$, car l'équilibre de $N-1$ budgets entraîne l'équilibre du $N^{ième}$ dès l'instant que sont remplies toutes les autres conditions matérielles de l'équilibre. Or les éléments variables dont dépend directement l'équilibre général sont également au nombre de $N(m+n+1)+m+n$, soit $N(m+n+1)$ quantités de marchandises et $m+n$ prix. (Les coefficients de fabrication, c'est-à-dire les quantités de chaque facteur de production entrant dans la fabrication d'une unité de chaque produit, qui peuvent aussi varier avec les circonstances économiques, sont en dernière analyse des fonctions des autres variables résultant des conditions techniques de la production.)

Dans le cas où le marché n'est pas entièrement régi par la libre concurrence, on obtient un nouvel ensemble d'équations déterminant complètement l'équilibre en modifiant les relations des deuxième et quatrième groupes relatives à un monopoleur et à une marchandise monopolisée.

Bien entendu il ne faut pas chercher dans les équations précé-

1. Le prix de revient comprend la rémunération de la peine du vendeur, qui fait partie du coût de production.

dentes un moyen de calculer les prix des milliers de marchandises qui figurent sur les marchés modernes réunissant des millions de trafiquants. De tels calculs ne rentrent d'ailleurs nullement dans le cadre actuel de l'économie politique. Cette science ne se proposant jusqu'à présent que d'analyser et d'expliquer les faits, ce n'est que dans le domaine de la description pure que les mathématiques lui prêtent leur concours.

Dans ce domaine le concept d'équilibre général n'introduit pas seulement la notion d'une certaine cohérence des systèmes de valeurs que l'on peut attribuer aux différents facteurs de l'ordre économique, en particulier aux prix, elle exclut en outre les théories fragmentaires et par suite illusoires auxquelles les économistes ont été longtemps réduits, surtout en ce qui concerne la rente, le salaire et l'intérêt. Un ensemble d'équations incorporant toutes les variables dont dépend la vie économique et comprenant un nombre de relations égal à celui de ces variables ne laisse, en effet, aucune place à l'existence de phénomènes indépendants comportant des explications spéciales. Nous avons vu antérieurement que la rente et les profits en général se trouvent fixés en même temps que les prix des produits. Il résulte de ce qui précède qu'il en va de même — par des processus tout différents — pour le salaire et l'intérêt, puisque ce sont les prix de deux facteurs « primaires » de la production : le travail et le capital. Au point de vue des prix tout au moins, les trois grandes parties de l'économie politique : la production, la circulation et la répartition sont ainsi englobées dans l'unique théorie de l'équilibre économique général.

Cette théorie a donc le double mérite de substituer des relations précises aux vagues notions de mutuelles réactions, d'incidence, etc., sur lesquelles reposent les anciennes « lois » économiques et de fournir des bases sérieuses aux théoriciens de l'avenir. Non seulement elle est seule capable de donner une idée exacte du phénomène économique général en rendant compte des rapports de mutuelle dépendance inaccessibles aux formes purement littéraires du raisonnement, mais elle a aussi le grand avantage d'offrir à la science appliquée des données réellement objectives. Prenons, par exemple, la question du partage des produits entre le capital et le travail. Les ouvriers pensent le plus souvent qu'elle trouve sa solution dans une lutte entre les capitalistes et les travailleurs. Toutes les théories classiques ne sont pas susceptibles de les faire changer d'opinion,

car elles conduisent généralement à une équation unique fixant globalement la rémunération du capital et du travail. La théorie de l'équilibre, au contraire, montre que le taux de l'intérêt et celui du salaire sont réglés séparément par les circonstances économiques, indépendamment des volontés individuelles, et elle met ainsi en présence d'un fait scientifique, qui ne prouve nullement l'excellence de l'état de choses existant, mais qui permet de poursuivre les études sociales sur un terrain plus fécond que celui de la lutte de classes.

L'intégration de toute la partie théorique de l'économie politique est, il est vrai, de nature à compliquer singulièrement l'analyse des cas concrets. Mais dans la plupart de ces cas, on obtient une approximation suffisante sans sortir de considérations monographiques, telles que celles auxquelles nous avons fait appel en ne recherchant le prix du charbon que dans les variations de la demande et du coût de production de cette seule marchandise. Il suffit de ne jamais oublier que les raisonnements auxquels on est ainsi conduit impliquent inéluctablement la condition « toutes choses égales d'ailleurs » et qu'en conséquence les expressions : « prix *normal* », « salaire *normal* », etc., n'ont aucun sens précis, la *norme* elle-même étant une fonction des prix, des taux de salaire, etc.

Toutefois on ne peut plus laisser de côté la notion de mutuelle dépendance, sous peine de tomber dans de graves erreurs, dès que l'on veut aborder l'étude de phénomènes généraux, notamment de mouvements généraux de prix, tant au point de vue de leurs origines qu'à celui de leurs conséquences. Envisageons, par exemple, la cherté actuelle du coût de la vie. A ne la considérer que par certains côtés, on pourrait croire qu'elle est due en majeure partie à l'inflation de la circulation fiduciaire et qu'elle a en somme d'heureux résultats tant pour l'État, en augmentant la valeur pécuniaire de la matière imposable, que pour les individus, en favorisant les éléments actifs de la population. Or, si nous l'étudiions dans son ensemble, nous verrions que l'inflation de la circulation fiduciaire est autant la conséquence que la cause de la hausse des prix, et que cette hausse se présente en fin de compte comme une modification de la répartition réalisée au détriment de la collectivité.

Les mouvements généraux de prix apparaissent ainsi comme trop complexes pour qu'il soit pratiquement possible d'en prévoir les modes et les conséquences. Si ce n'était pas quelque peu paradoxal,

peut-être faudrait-il donc conclure de la *théorie* de l'équilibre économique que, pour un gouvernement avisé, les meilleures formes d'interventionnisme sont celles qui maintiennent les variations de prix dans les limites où industriels et commerçants savent, chacun dans son domaine, agir... *d'intuition*.

J. MORET.

LA SITUATION MONÉTAIRE EUROPÉENNE

Il y a environ deux ans, alors que l'Europe sortait à peine de la guerre, des fissures de si mauvais augure commencèrent à apparaître dans sa structure économique que plus d'un observateur fut tenté de dire que le système de crédit du continent était à la veille de s'effondrer. La réalisation de cette prédiction a été épargnée jusqu'ici à l'Europe occidentale. Mais le mot effondrement n'est pas trop fort pour caractériser la situation financière des États formés des anciens territoires des trois empires d'Allemagne, de Russie et d'Autriche-Hongrie.

Les relations économiques entre les hommes se traduisent dans presque tous les cas sous la forme de *dettes*. Toute vente, tout service rendu, tout contrat a pour effet de rendre un homme débiteur d'un autre. Une dette s'exprime par un nombre, et son importance correspond exactement à celle des unités que ce nombre désigne. L'unité dans laquelle les dettes sont calculées est ce que l'on appelle la « monnaie de compte » (*money of account*).

La manière la plus brève d'exprimer ce qui s'est produit en Europe orientale est de dire que la monnaie de compte a perdu sa stabilité et n'inspire plus confiance. Les causes primordiales de cette catastrophe sont trop bien connues pour qu'il soit besoin de les expliquer. Qu'il nous suffise de dire que le fardeau des budgets de guerre excédait de beaucoup les ressources que les gouvernements belligérants retiraient des impôts ou des emprunts ; que, pour trouver des moyens de paiement couvrant la différence, il ne leur resta que l'émission toujours croissante de papier-monnaie, avec ou sans le déguisement transparent d'un emprunt à une Banque centrale d'émission ; et que finalement la surabondance ainsi produite des moyens légaux de régler les dettes en est venue à frapper à sa racine la valeur des dettes elles-mêmes.

L'opinion publique, surtout depuis la Conférence de Bruxelles, a partout progressé dans la compréhension à la fois du mal et du remède. Le premier besoin des pays atteints est, comme on le sait, d'équilibrer leurs budgets. Leur malaise provient de déficits budgétaires, et il se prolongera aussi longtemps que continueront ces déficits. Dès que l'on aura mis un terme aux émissions de papier-monnaie, le reste sera facile. Beaucoup de mesures efficaces peuvent être envisagées pour aider au rétablissement du crédit, mais elles comptent pour peu de chose comparées à cette nécessité primordiale.

Mais, bien que l'on voie clairement maintenant la cause originaire et son véritable remède, il est néanmoins utile d'analyser soigneusement les conséquences qu'entraîne, pour la communauté humaine, un désastre économique aussi fondamental que l'effondrement de l'unité monétaire de compte.

En matière de déductions économiques, les raccourcis sont dangereux ; une transition, en apparence légitime, peut signifier simplement que l'on néglige un chaînon essentiel de la chaîne. Et quand on en est à la recherche des remèdes pratiques, toutes les circonstances doivent être prises en considération. Nous essaierons, dans ce qui suit, de préciser avec quelque détail de quelle manière l'effondrement de l'organisme du crédit a affecté la vie économique de l'Europe orientale. Notre étude ne s'appliquera pas à un pays en particulier, mais à tous, à des degrés divers. Quelques-uns des symptômes peuvent être constatés aussi, sous une forme moins aiguë, dans l'Europe occidentale.

I

La valeur est un rapport, et la valeur d'une unité monétaire ne peut s'exprimer que comme un rapport entre cette unité et les différentes formes de richesse. Un prix exprime la valeur d'une marchandise relativement à l'unité, et la valeur de l'unité par rapport à une marchandise s'exprime par l'inverse d'un prix. Toute baisse dans la valeur de l'unité se mesure donc par la hausse des prix de toutes les marchandises, et non seulement de toutes les marchandises, mais aussi du prix des services, c'est-à-dire des salaires honoraires et traitements, et du prix de l'argent étranger, c'est-à-dire du change.

Mais une des plus frappantes caractéristiques de l'effondrement monétaire de l'Europe orientale est que, bien que la valeur de l'unité ait baissé, les prix ont monté très inégalement. On ne peut trouver aucune mesure exacte de la dépréciation proportionnelle de l'unité, parce que les différentes marchandises en donnent des mesures si divergentes qu'il n'en résulte même pas une moyenne significative. En Allemagne, par exemple, telle marchandise peut valoir 50 fois, telle autre 5 fois son prix d'avant-guerre. Les salaires, les loyers, les changes étrangers, présentent des écarts analogues. Il en est de même dans les autres pays.

L'émission répétée de papier-monnaie n'élève pas nécessairement les prix au début. Son effet *immédiat* est surtout d'accélérer les ventes. Les personnes qui sont les premières à recevoir le papier-monnaie ont plus à dépenser, tandis que leurs voisins ont à dépenser autant qu'avant. Elles s'achètent réciproquement plus qu'elles ne faisaient auparavant. La consommation s'accroît, et les stocks de marchandises diminuent chez les commerçants. Les commerçants aiment presque encore mieux vendre rapidement que de vendre à haut prix, et ce n'est que lorsque leurs stocks sont réduits de façon à les gêner qu'ils commencent à hausser leurs prix.

Indépendamment donc de tout autre effet fâcheux sur la production, l'inflation monétaire a une tendance directe à provoquer la rareté, parce qu'elle vide les stocks accumulés de marchandises. La hausse des prix, quand elle se produit, est simplement une mesure de défense des marchands contre cette tendance. Ils élèvent les prix pour préserver leurs stocks d'un complet épuisement. Pendant la guerre, dans les pays belligérants, la production, sauf en ce qui concerne les fournitures de guerre, a été fortement diminuée. En Europe orientale, l'importation fut réduite à presque rien. Même sans troubles monétaires, la demande persistante des consommateurs s'exerçant sur des approvisionnements insuffisants, eût déterminé une hausse des prix. Mais une hausse aussi forte que celle qui menaçait de se produire eût représenté une misère aiguë pour le gros de la population, et les gouvernements belligérants se hâtèrent de décréter des prix maxima. Seulement cette mesure tendait à paralyser la défense du commerçant contre l'épuisement de ces stocks. Par suite, on en arriva au rationnement.

Aussi longtemps que dura la guerre, les bas prix furent artificiellement maintenus, et les stocks furent protégés, avec un succès qui

ne fut pas toujours complet, par le rationnement. Celui-ci avait pour conséquence que les gens qui recevaient du papier-monnaie étaient privés des occasions correspondantes de le dépenser. Dans la mesure où on put les amener à souscrire l'argent ainsi économisé aux emprunts de guerre (à peu près la seule forme de placement qui leur fût alors ouverte), la surabondance fut enrayée. Mais c'est la caractéristique d'une période d'inflation que les placements rapportant un taux d'intérêt fixe paraissent peu attrayants. La plus grande perspective de profits se présente sous forme d'achats de marchandises qu'on revendra à plus haut prix, ou de placements en valeurs industrielles que l'on s'attend à voir refléter les hauts prix des marchandises demandées aux producteurs.

Les obstacles apportés par le temps de guerre à la production, l'importation et la vente ne parvinrent pas à contrarier entièrement cette tendance. Même quand on ne pouvait trouver de vendeurs disposés à vendre au prix maximum, même quand les sources de marchandises étaient taries par la guerre, il y avait encore un intérêt à garder par devers soi des fonds disponibles, prêts à un emploi immédiat dans le commerce, plutôt que de les immobiliser dans des valeurs d'État qui pouvaient se trouver irréalisables au moment critique.

Ainsi, il existait en Europe orientale, à la fin de 1918, une vaste marée de papier-monnaie temporairement endiguée par les restrictions économiques. La situation en Europe occidentale était moins périlleuse. Étant, pour commencer, plus forte financièrement, l'Entente avait eu toutes les ressources du monde à sa disposition, et elle avait à la fin reçu le puissant concours économique des États-Unis.

Pour l'Europe orientale, la fin de la guerre ne représentait pas seulement la défaite et la Révolution, mais encore le sauve-qui-peut économique. Bien que les restrictions de guerre fussent encore, pour la plupart, en théorie du moins, maintenues, il n'était pas possible de les appliquer plus longtemps d'une manière efficace. La digue creva, et le flot de papier-monnaie se déversa librement. Il se déversa, mais dans quels canaux ? Les prix, les salaires, les profits, les traitements ayant été artificiellement maintenus à un niveau inférieur, le revenu national ne s'était pas accru proportionnellement au stock de monnaie. Du point de vue de l'individu, sa trésorerie était plus grande que sa situation ne le demandait. C'était le cas, en particulier, du commerçant qui avait transformé une grande partie de son capital d'exploitation en argent liquide par la vente totale de marchandises qu'il ne pouvait remplacer. Mais cela était vrai aussi, dans bien des cas, des particuliers qui auraient aimé acheter des vêtements, des meubles, de bons aliments et autres éléments de bien-être et d'agrément pendant la guerre, et ne pouvaient se les procurer. Au retour de la paix, ceux qui possédaient cet énorme stock de monnaie cherchèrent à l'échanger contre des marchandises, mais les marchandises étaient absentes, et, faute de matériaux, la production ne pouvait reprendre.

Un pays placé dans ces conditions ne pouvait satisfaire son besoin de produits manufacturés et de matières premières que grâce à l'étranger, et c'est de ce côté que se déversa le torrent du papier-monnaie. Il vint battre contre le marché étranger des changes, mais là ne put passer. L'unique effet de sa pression fut la hausse forcée et constante du taux des monnaies étrangères.

L'intense demande de marchandises ne pouvait recevoir quelque soulagement de l'étranger qu'autant que le pays était en état d'offrir quelque chose en échange des produits convoités. En d'autres termes, si chacun achète des monnaies étrangères et que personne n'en vende, le marché n'existe plus qu'en théorie, et il ne se fait pas d'affaires. En dehors de la convertibilité en or, la monnaie d'un pays tire sa valeur de ce qu'elle est le moyen légal de paiement pour ses produits. Si le pays est dans un état de détresse tel qu'il ne peut réserver de produits pour l'exportation, les marchands étrangers n'achèteront plus sa monnaie qu'en vue seulement d'un gain futur.

Ils peuvent soit acheter le papier-monnaie lui-même, soit se rendre acquéreurs d'un dépôt de banque, soit encore prêter de l'argent au pays avec une échéance stipulée de remboursement. Les fluctuations possibles du change sont si grandes que la question de savoir si l'intérêt sera payé devient de peu de conséquence : la transaction est essentiellement une spéculation sur le change. En 1919, ces achats de spéculation se firent en grand sur le mark, la couronne et autres monnaies d'Europe. Ils ne se bornèrent en aucune façon aux achats spéculatifs opérés par les cambistes : beaucoup de sommes reçues en payement par des négociants en marchandises furent placées de cette manière. L'une et l'autre catégorie, marchands aussi bien que cambistes, semblèrent penser que la dépréciation, quelque grande qu'elle fût alors, ne constituait qu'un

écart temporaire par rapport à l'ancien pair or. Quand le mark valait, disons 5 cents américains ou 3 pence, il semblait avantageux de l'acheter, et ruineux de le vendre, même si plusieurs années devaient s'écouler avant qu'il revînt à sa valeur d'avant-guerre de 23,8 cents, ou 11 pence 3/4. Mais, sur tout marché, l'existence d'une masse considérable de spéculateurs à la hausse est une source de faiblesse. Tant qu'ils achètent, ils soutiennent le marché, mais, dès qu'ils cessent d'acheter, le soutien disparaît : et leur ardeur à vendre, dès qu'ils abandonnent l'espoir d'une hausse, fait tomber les cours, autant que les avait fait monter leur hâte d'acheter.

Or, le marché du change était, en 1919, dans des conditions particulièrement instables. Il n'existait aucun étalon indépendant qui permît de fixer la valeur intrinsèque d'aucune des monnaies d'Europe. Un économiste eût conseillé de mesurer la moyenne des prix des denrées : un étalon basé sur ce que l'on a appelé « la parité des pouvoirs d'achat » (*purchasing power parity*). Mais, même sur ce terrain, il eût échoué : il aurait trouvé les prix des produits nationaux essentiellement variables de l'un à l'autre, et tous plus ou moins artificiels par suite des restrictions imposées par la loi ou la coutume ; il aurait trouvé les prix des marchandises étrangères calculés d'après les prix mondiaux et d'après le taux actuel du change.

Dans la pratique, les négociants sur un marché essaient de fixer des prix de manière à égaliser l'offre et la demande. Mais, si la demande est *entièrement* spéculative, le prix coté n'a plus aucun sens. Il n'exprime que l'opinion des spéculateurs, et dans le cas du marché du change, la difficulté venait justement de ce que les spéculateurs n'avaient aucune base pour les aider à se former une opinion. Cette phase de la spéculation sur le change des pays financièrement avariés prit fin, semble-t-il, au commencement de 1920. En tout cas, c'est en février 1920 que les banques américaines refusèrent de continuer plus longtemps leurs avances aux exportateurs qui détenaient le produit de leurs exportations en monnaies européennes. Marks et couronnes baissèrent précipitamment, et les monnaies de l'Europe occidentale subirent aussi le contre-coup. Au printemps, les besoins devenant moins urgents, elles remontèrent.

Mais l'amélioration ne fut que relative. En comparant ce qu'étaient les changes sur New-York en juin 1920 et ce qu'ils étaient un an

auparavant on ne voit que trop clairement les effets d'un besoin persistant d'achat quand il n'est appuyé que par l'insuffisance absolue de toute vraie puissance économique.

II

De tous côtés l'inexorable barrière du marché étranger du change détourna du dehors vers le dedans le torrent de demandes. Étant donné le libre jeu des forces économiques sans restriction venant des lois ou de la coutume, les prix des produits de fabrication nationale auraient dû monter dans la même proportion que ceux de provenance étrangère, pour une même monnaie. Mais une pareille liberté n'existait pas et ne pouvait pas exister. Alors même que les prix n'étaient pas réglementés par la loi, les détaillants se montraient hésitants, parfois même éprouvaient quelque honte à les hausser au niveau apparemment exorbitant qu'eussent comporté les conditions du marché. Quand, par exemple, le pouvoir d'achat du public aurait en réalité justifié une hausse du quadruple, les commerçants qui ne vendaient qu'au double risquaient encore d'être traités de profiteurs.

Dans le cas des marchandises de première nécessité, une hausse forte et soudaine des prix semble devoir entraîner des conséquences sociales si dangereuses que partout les gouvernements estimèrent essentiel d'établir un contrôle, ou plutôt de le conserver à la fois sur les prix et sur les denrées.

Quand une masse excessive de papier-monnaie a été émise, mais s'est trouvée empêchée, par suite d'obstacles tels que ceux qui existèrent pendant la guerre, d'exercer sa pleine action sur les revenus, le premier effet de la disparition de ces obstacles est d'accroître les profits, c'est-à-dire les revenus de ceux qui achètent ou produisent des marchandises en vue de les vendre. Les revenus consistant en coupons de valeurs de placement ou en loyers de baux à long terme sont fixes. Les loyers même non fixés par des baux à long terme ont été limités par la loi. Les revenus professionnels, dérivés d'appointements ou de traitements, évoluent lentement. Les salaires s'adaptent plus facilement aux changements des conditions de l'existence, mais seulement après qu'un changement dans les prix et les profits s'est nettement manifesté. Il en résulte qu'une élévation de prix pèse cruellement sur la majorité des gens. De

plus, elle révèle un antagonisme aigu d'intérêts entre la petite minorité des fabricants et négociants, qui vivent du trafic des marchandises, et le reste de la communauté. Le seul parti à prendre, ou, en tout cas, celui qu'eût conseillé l'économie politique orthodoxe, aurait été de laisser ceux qui vivent de salaires et de traitements faire pression pour obtenir des augmentations proportionnées à la hausse des prix, laquelle fournissait à la fois la mesure de l'accroissement du coût de la vie pour eux et de l'accroissement des bénéfices pour leurs patrons.

Mais il y avait à cela au moins deux obstacles. En premier lieu, les contrats de salaires sont difficiles à conclure et peuvent susciter des frottements et des troubles. Il en est ainsi, même en période normale, quand les travailleurs cherchent à obtenir leur part des bénéfices exceptionnels d'une bonne période d'affaires, ou consentent à accepter une réduction de salaires par crainte de chômage en période de dépression. Mais quand la valeur de l'unité monétaire a perdu sa stabilité, les difficultés s'accentuent. Ni l'une ni l'autre des parties contractantes ne peut se former une idée claire des facteurs qui devraient entrer en jeu pour aboutir à un arrangement équitable. Le coût de production repose sur des calculs qu'une variation de l'unité monétaire peut renverser en quelques jours. Un fabricant, dans l'intervalle qui sépare la signature d'un contrat de son exécution, peut voir son voisin recevoir une commande à un prix double de celui qui lui a été consenti à lui-même. Les ouvriers doivent se montrer très alertes s'ils veulent obtenir une augmentation, chaque fois qu'un changement de conditions la justifie. Si même quelques-uns des mieux organisés obtiennent tout ou presque tout ce que comporte la situation du marché, d'autres certainement verront leurs salaires rester bien en arrière de ce niveau.

Mais il se présenta, en 1919, une seconde objection, encore bien plus fondamentale, à laisser libres salaires et prix. La désorganisation et la détresse étaient allées si loin que la productivité de l'effort humain avait été sérieusement affaiblie.

Il était, pour une grande partie des populations de l'Europe orientale, douteux que la valeur de ce qu'elles étaient capables de produire pût suffire à payer le coût de leur existence.

Pour elles, la liberté des transactions, tant pour le travail que pour les marchandises, eussent représenté la famine.

En conséquence, il fut décidé de rendre l'existence possible aux classes laborieuses, non par une augmentation de salaires proportionnelle à l'accroissement du stock monétaire, mais par la conservation des prix maxima pour l'alimentation et par la prolongation des autres mesures de guerre. Cette décision, qui ne fut en aucune façon limitée à l'Europe orientale, a eu des conséquences d'énorme portée.

Elle s'est accompagnée d'un système de fixation des salaires suivant le coût de la vie. L'élévation du prix de la vie étant basée principalement sur le prix des articles contrôlés s'est trouvée maintenue au-dessous, — et dans certains pays très au-dessous, — de la hausse des prix en général. Le salaire réel a donc été maintenu à ce qu'on pourrait appeler le strict niveau de subsistance, — niveau terriblement bas, à ne considérer même que la subsistance, — tandis que le coût du travail s'est élevé bien moins, en proportion, que celui de la plupart des marchandises. Mais ceci a rejeté sur le gouvernement la responsabilité de la fourniture des marchandises. Il peut se procurer ces marchandises soit dans le pays même, soit à l'étranger. Avant la guerre, peu de pays, en Europe, étaient assez industrialisés pour être sérieusement dépendants de l'étranger au point de vue de l'alimentation. Mais la diminution de la main-d'œuvre et des engrais, jointe dans quelques contrées à la dévastation produite par les armées d'invasion, mirent de terribles entraves à la production agricole, et, au début de 1919, presque tous les pays d'Europe se trouvèrent dans le plus grand besoin d'importer des denrées alimentaires.

Ce n'était là qu'un exemple de cette demande instante de marchandises qui détermina la hausse des changes étrangers. Il différait des autres en ce que, dans chaque pays, le gouvernement ayant assumé la responsabilité du ravitaillement alimentaire, était le seul acheteur. Il en différait aussi en ce que les denrées n'étaient pas une affaire de choix, mais de nécessité. Les gouvernements, placés devant le problème d'acheter des aliments sans avoir le moyen de les payer, cherchèrent naturellement à emprunter. Mais, pour des raisons dont nous allons parler tout à l'heure, les pays plus riches devinrent de moins en moins enclins à prêter à leurs voisins plus pauvres.

III

Les prêts étrangers leur étant refusés, les Etats européens en détresse durent se rabattre sur le marché du change. Mais, chaque fois qu'ils se présentaient sur le marché, la valeur de leur monnaie commençait à baisser. On l'a vu, la demande de leurs monnaies était presque purement spéculative. N'ayant d'autre mobile que les espérances des spéculateurs en un avenir meilleur, cette demande était facilement écartée par la crainte. Dans ce cas, le change commençait à baisser et continuait dans ce sens jusqu'au point où un nouveau groupe de spéculateurs, estimant qu'il avait enfin atteint le « tuf », se décidait de nouveau à acheter en vue de la hausse. Aux yeux d'un gouvernement obligé d'acheter du change, les spéculateurs apparaissent comme des gens profitant de la détresse nationale pour demander un prix exorbitant des monnaies étrangères.

On invoque souvent le déséquilibre de la balance commerciale pour expliquer un mouvement défavorable des changes étrangers. Cette explication semble, pour bien des gens, avoir la valeur d'un axiome, comme si elle était l'unique principe sûr, universellement accepté, sur lequel se baser dans un sujet rempli de doutes et de controverses. Mais, sauf dans un sens très limité, cette explication est illusoire. L'erreur provient de l'idée qu'on se fait qu'un déficit des exportations par rapport aux importations est une *donnée*, à laquelle le marché du change doit s'accommoder. Comme l'a montré il y a un siècle le fameux *Bullion Comittee*, une balance des comptes déficitaires, c'est-à-dire un excès de dettes à l'égard de l'étranger, est un phénomène transitoire. C'est la fonction même d'un change défavorable de rétablir la balance, de décourager l'importation et de favoriser l'exportation jusqu'à ce que dettes et créances étrangères soient égalisées. Si le marché du change fonctionnait normalement, les adaptations se feraient si rapidement que nul déficit appréciable ni dans un sens ni dans l'autre n'apparaîtrait jamais.

Quand un tel déficit apparaît, c'est un *symptôme*. Il signifie que le taux du change n'est pas au niveau qui assure l'équilibre. Si le taux ne se modifie pas immédiatement de manière à provoquer la suppression du déficit, c'est simplement parce que quelques-uns des créanciers consentent à reculer le paiement des sommes qui leur sont dues, en un mot consentent à spéculer sur le change.

Un pays dont la production est faible peut avoir besoin d'importer beaucoup pour sauver ses habitants de la famine. Un déficit dans sa balance commerciale est alors pour lui une « nécessité », — parce que, sans cela, sa population ne pourrait vivre. Mais cela n'implique pas que l'on puisse estimer d'abord le chiffre « nécessaire » d'importations sans contre-partie, puis admettre que le taux du change s'accommodera à la situation. Si une contre-partie suffisante n'intervient pas (sous forme de crédits ou de prêts étrangers à défaut d'autres moyens de paiement), les importations « nécessaires » n'auront pas lieu. Le taux du change deviendra si défavorable que l'argent dont disposent les habitants ne pourra pas payer le prix de la subsistance indispensable. Sans doute ils ne peuvent vivre sans denrées étrangères. Mais cela ne veut pas dire qu'ils se les procureront. Il peut arriver qu'ils périssent.

Au fond, l'intervention du gouvernement ne modifie pas cette situation. Son pouvoir d'émettre sans limite de nouvelles quantités de papier-monnaie ne profite en aucune façon à l'Etat, car le négociant étranger ne l'acceptera certainement pas. Le gouvernement doit se procurer lui aussi de la monnaie étrangère.

Dans quelques cas, cependant, on a eu recours à la réquisition obligatoire à un taux officiel fixe des crédits acquis en pays étrangers par les exportateurs. Une tentative de ce genre fut faite autrefois, dès le XVIe siècle, par Sir Thomas Gresham, qui l'appliqua à la Compagnie des *Merchant Adventurers*, trafiquant avec Anvers.

Il n'est pas besoin d'insister sur l'évidente vanité de telles méthodes. C'est assez de faire remarquer que le marché du change ne souffrait pas moins de cette réduction de ses maigres disponibilités en monnaie étrangère, qu'il n'aurait souffert d'une augmentation de la demande de ces mêmes monnaies, et que l'achat de ces monnaies à un taux fixe équivalait à frapper d'une taxe onéreuse à sa naissance ce commerce d'exportation qu'il était si désirable d'encourager. En tout cas, le montant du change recueilli par cette méthode, à un moment où l'exportation commençait à peine à reprendre, ne pouvait beaucoup alléger les besoins du gouvernement. En dernière analyse, il n'y avait pas d'autre moyen de remédier au déficit commercial qu'en payant de plus en plus cher la monnaie étrangère.

IV

Ainsi, le fardeau des changes défavorables retomba surtout sur les gouvernements. Et plus le prix qu'ils avaient à payer pour le change était élevé, plus grand était le déficit budgétaire à couvrir. A une époque où tous les budgets avaient été tendus jusqu'aux extrêmes limites, une charge additionnelle ne se pouvait solder que par l'impression de nouveau papier-monnaie. Les subsides alimentaires obtenus de cette manière ont joué un rôle prépondérant dans la tension financière qui a conduit à l'effondrement du crédit dans toute sa gravité actuelle. Car l'accumulation primitive de papier-monnaie qui existait à la fin de 1918 aurait pu être absorbée, si le problème s'était limité à cela. Mais c'est quand cette accumulation s'enfla de nouvelles émissions sans cesse répétées que la confiance disparut.

Dans cet ordre d'idées, la perte de confiance ne signifie pas qu'on ait cessé de croire à la capacité ou à la volonté soit du gouvernement, soit des particuliers de remplir leurs obligations. Elle ne signifie pas non plus qu'on ait cessé de croire à l'acceptation, en règlement des dettes, du papier-monnaie à sa valeur nominale. Elle signifie qu'on a perdu confiance *dans le futur pouvoir d'achat de l'unité monétaire elle-même*. En fait, cela veut dire que l'on s'attend à une hausse des prix.

Ceci est un paradoxe. En temps normal, quand un homme d'affaires parle de « confiance », il veut généralement dire qu'il espère que les prix vont monter. Car hausse des prix est synonyme de gros profits et d'affaires actives et rend facile la solvabilité. Mais cette confiance-là est celle que l'on a dans la valeur des marchandises par rapport à l'argent, ce qui est le contraire exactement de la confiance dans l'argent par rapport aux marchandises.

Au début, la perte de confiance ne s'applique pas d'une manière consciente à l'argent. L'attente de la hausse opère d'une façon parfaitement normale. Elle engage les marchands à hâter leurs achats afin de profiter de la hausse. C'est-à-dire qu'ils transforment leur argent en marchandises : ils détiennent de plus grands stocks de marchandises et de plus petits stocks d'argent. Pareille réduction des encaisses monétaires, bien qu'elle paraisse une opération commerciale très courante, est en réalité un symptôme de cette perte

de confiance qui nous occupe. Il en découle d'importantes conséquences. Quand les gens renoncent à garder la même encaisse liquide pour un chiffre d'affaires donné, cela suppose qu'ils feront un plus grand chiffre d'affaires avec une encaisse donnée d'argent liquide. Et en fait, puisque l'argent dépensé par l'un est acquis par l'autre, le *total* des encaisses particulières n'est pas réduit. Le désir de réduire les encaisses liquides se traduit par un accroissement des affaires ; il entraîne ainsi la hausse même des prix et des profits que l'on prévoyait. Ceci nous fournit un exemple instinctif de la théorie quantitative de la monnaie.

Certains diraient qu'il y a là une exception à la théorie. Ce n'est une exception que si l'on s'en tient à cette forme simpliste et depuis longtemps discréditée de la théorie quantitative qui fait reposer la valeur de l'unité monétaire sur la seule quantité de monnaie en circulation, à l'exclusion d'autres facteurs. Parmi ceux-ci se trouve le rapport existant entre le chiffre d'affaires (*turnover*) ou le revenu et la quantité de monnaie en circulation. Le désir de réduire les encaisses inemployées modifie cette relation; il augmente la rapidité de circulation, accentue ainsi la surabondance monétaire et élève les prix même sans accroissement de la quantité de monnaie.

La tendance à se débarrasser de l'argent liquide s'étend bientôt au delà de la classe des négociants en marchandises. Elle se manifeste dans celle des négociants de change qui, prévoyant une hausse de la valeur des monnaies étrangères, se hâtent d'en acheter et de se séparer de leurs propres monnaies en échange. Elle se manifeste même parmi les consommateurs. En temps normal, la hausse ou la baisse des prix leur apparaît comme une fatalité. Sauf dans les cas de denrées périssables telles que fruits ou poissons, elle ne se produit qu'à de rares intervalles, et le consommateur n'essaie ni de la prévoir ni d'en profiter. Mais, quand la valeur de l'argent est devenue instable, et quand les variations de prix sont importantes et fréquentes, le consommateur commence à prendre autant d'intérêt aux marchés que le vendeur. Il subit lui aussi la tendance à acheter par avance en prévision d'un besoin éventuel, et lui aussi réduit son encaisse de monnaie liquide.

On peut se demander si cette tendance au discrédit monétaire ne pourrait pas être réprimée par un contrôle des prix. Un contrôle aussi rigoureux que celui qui fut exercé par les Jacobins en

1794 pourrait arrêter la spéculation sur les marchandises. Mais il faudrait presque revenir à un règne de Terreur pour pouvoir l'imposer longtemps. Et même si on l'imposait, quel serait le résultat? Acheter deviendrait impossible. Le papier-monnaie cesserait complètement d'être l'intermédiaire des échanges, et c'est pour le coup qu'il tomberait en discrédit. Au lieu de la tendance spéculative à employer tout l'argent disponible en achats de marchandises, il y aurait une défiance directe à l'égard de la monnaie. Ceci n'est pas une simple déduction théorique. Des prix maxima ont été établis dans toute l'Europe, et, bien qu'ils n'aient été ni aussi universels ni aussi efficaces que sous les Jacobins, ils ont été appliqués à la plupart des produits de l'agriculture et imposés avec une vigueur suffisante pour régir le marché public de ces produits. Ces prix maxima font partie du système de contrôle des marchandises par l'État. Un gouvernement qui lutte en vain pour enrayer la poussée à la hausse du prix du change, par l'achat de denrées à l'étranger, espère à tout le moins limiter ses dépenses en ce qui concerne les produits alimentaires de provenance nationale. Mais, en fin de compte, cette espérance s'est montrée illusoire. Le prix maximum n'a pas été suffisamment tentant pour le producteur. Il n'a pris aucune peine pour obtenir le plein rendement de sa terre et a préféré consommer lui-même une grande partie de ce rendement restreint, et stocker le surplus plutôt que de le vendre. Et il a appris à se défier du papier-monnaie avec quoi on lui paie ce qu'il vend, parce qu'en échange de celui-ci il ne peut rien obtenir de raisonnablement équivalent en marchandises d'autre sorte. Cette méfiance à l'égard du papier-monnaie commença en Russie en 1916. Un des plus grands pays de production au point de vue alimentaire fut réduit à une famine partielle, en grande partie parce qu'il n'avait aucun moyen de paiement capable de décider les paysans à produire ou à vendre leurs produits.

De plus, quand les prix maxima ne s'appliquent qu'à certaines catégories de marchandises, il en résulte que les gens, dépensant moins pour celles-là ont d'autant plus à dépenser pour les autres denrées qui ne sont point contrôlées. Cela est également vrai quand la limitation des prix n'est pas imposée par la loi, mais est due à l'habitude, à la pression de l'opinion publique, à la lenteur des marchands à profiter des circonstances, ou à toute autre cause, sauf une seule : l'abondance des denrées. L'effet ne se restreint pas

au seul cas de la limitation du prix des marchandises. Il suit également la limitation des loyers, des tarifs de chemins de fer et même celle des salaires.

Certains salaires, tels ceux des domestiques rémunèrent les services, qui servent directement à l'agrément et au bien-être des maîtres. Une limitation de leur prix est étroitement apparentée à celle du prix des marchandises. Mais, dans le cas même des salaires industriels, le principe s'applique. Car le patron gagne ce que perdent les ouvriers. Même s'il renonce aux profits excessifs qu'il est en situation de faire, cela entraîne simplement pour les négoriants et les détaillants qui le séparent du consommateur la possibilité, s'ils le veulent, de s'assurer ce profit pour eux-mêmes. Si ceux-ci, à leur tour, se contentent de moins que ce que le marché est disposé à payer, alors le produit fabriqué lui-même tombe dans la catégorie des objets dont le prix est limité, et le pouvoir d'achat, ainsi redevenu libre, contribue à augmenter le prix des autres denrées. Ainsi la limitation des salaires est un cas particulier de limitation des prix, et le système tout entier d'abaissement des produits de première nécessité afin d'éviter une hausse exorbitante des salaires n'aboutit qu'à fournir un vaste subside aux profiteurs aux dépens du gouvernement banqueroutier.

En un sens cependant, le contrôle des prix peut tendre à contrebalancer la perte de confiance dans la monnaie. Il met des obstacles à la dépense et peut ainsi forcer les gens à accumuler des encaisses liquides. La possibilité d'acheter des marchandises non contrôlées, même avec la perspective de hausses presque illimitées et très prochaines, peut ne pas suffire à tenter des gens qui cherchent en vain à se procurer des marchandises contrôlées de première nécessité. Mais ceci n'atténue en rien le discrédit de la monnaie. Au contraire, une accumulation d'argent causée par l'insuffisance des occasions d'achat est un très périlleux facteur de la situation. Survienne une offre plus abondante, ou une simple disparition du contrôle, les encaisses sont aussitôt dissipées, et l'inflation s'aggrave. C'est ce qui est arrivé, comme nous l'avons vu, à la fin de la guerre.

Si les misères des populations de l'Europe orientale semblent s'être concentrées dans la misère gouvernementale, c'est parce que, à l'heure actuelle, le jeu des motifs économiques ordinaires n'est plus capable d'assurer la complexe coordination d'efforts qu'exigent pour fonctionner, dans les conditions modernes, la production, la

distribution et l'échange. Il faut que quelqu'un prenne la direction, exerce la prévoyance, déploie l'initiative. Nul autre organisme que le gouvernement ne peut remplir cette tâche ; en réalité, tout organisme qui recevrait ou exercerait les pouvoirs requis deviendrait, par le fait même, le vrai gouvernement.

Quand le gouvernement détient le contrôle économique, la pénurie de denrées nécessaires dont souffre la nation se traduit par un déficit budgétaire. D'autres causes contribuent au déficit. Créé à l'origine par les dépenses et les dettes de guerre, il est encore aggravé par les subsides alimentaires. Dans un pays, le déficit est gonflé par la continuation des opérations de guerre, ou le maintien d'armements excessifs ; dans un autre, par des paiements d'indemnités ; dans un autre, par les dépenses pour la réparation des dommages de guerre ; dans un autre, par la rupture de liens politiques et économiques depuis longtemps établis.

Ces déficits budgétaires ne sont pas simplement des symptômes. La véritable racine du mal est un *manque de pouvoir économique*. C'est à cause de ce manque de pouvoir que les déficits sont comblés par des émissions de papier-monnaie. Si l'on pouvait trouver une richesse réelle, et non fictive, pour les combler, ce mal disparaîtrait.

L'insuffisance des recettes est, autant que l'excès de dépenses, la conséquence de ce manque de puissance économique. Elle provient en partie de la réelle pénurie de production des richesses et en partie de cette même désorganisation du mécanisme économique qui est à la source de cette pénurie.

Car on peut faire remonter la pénurie de production à la désorganisation du mécanisme économique. On en peut distinguer les causes immédiates dans la sous-alimentation des ouvriers, dans les fournitures insuffisantes de matières premières, dans l'effondrement du transport et de l'outillage. Mais le crédit pourrait remédier à tous ces maux. C'est l'effondrement du crédit qui est en cause, et cet effondrement provient lui-même du discrédit de l'unité monétaire.

V

Nous avons su comment s'est produit ce discrédit et quelles formes il revêt. Nous avons vu comment l'inflation cause la pénurie des marchandises ; comment la pénurie des marchandises intensifie l'inflation ; comment la surabondance de papier-monnaie déprime

l'unité monétaire, et comment la dépression de l'unité entraîne une surabondance plus grande encore ; comment la baisse de sa valeur discrédite l'unité, et comment le discrédit accentue la baisse. Mais ces tendances sont distinctes de l'effondrement du crédit lui-même.

Par crédit, en ce sens, nous entendons, en principe, le système d'emprunts à courte échéance par lequel on « finance » le commerce. Les commerçants, qu'ils soient industriels ou négociants, ont l'habitude de compléter leur capital propre par de l'argent emprunté. Ce qui non seulement étend le rayon de leurs opérations, mais donne de l'élasticité à leur capital et évite les accumulations d'encaisses inactives quand, pour une raison quelconque, leurs achats et leurs ventes ne vont pas du même pas. Dans les conditions normales, le crédit est un précieux lubrifiant de l'industrie et du commerce.

Les conditions dans lesquelles se trouve l'Europe d'après-guerre ont donné au crédit une importance nouvelle. La rareté des marchandises et la pénurie de production ont mis les commerçants du continent dans la dépendance des fournitures étrangères. Nous avons vu combien l'intensité même de leurs besoins avait déprécié la valeur du papier-monnaie, qui représente la portion liquide de leur capital. Le grand stock de pouvoir d'achat, provenant de la vente, à des prix en apparence extravagants, de marchandises qu'on ne pouvait remplacer pendant la guerre, est réduit à presque rien. Les commerçants se sont vus en présence de la nécessité d'emprunts à l'étranger, condition indispensable de la reprise de l'industrie et du commerce. Mais, là aussi, ils ont été arrêtés par la dépréciation de l'unité monétaire. Quel est le financier étranger qui consentirait à prêter une somme remboursable en une unité dont les variations de cours défient tout calcul ? Inversement, comment l'emprunteur, dont les opérations dans son propre pays sont calculées sur la base de cette unité, pourrait-il promettre de rembourser en une monnaie étrangère dont le prix peut doubler en l'espace de quelques semaines ?

Même pour la catégorie restreinte de ceux qui produisent en vue de l'exportation et dont les rentrées s'effectueront en monnaies étrangères, la difficulté demeure.

Les monnaies dépréciées ne baissent pas seulement : de temps en temps elles montent, et quoique jusqu'à présent elles aient en général descendu trois échelons chaque fois qu'elles venaient d'en monter un, un emprunteur risque de voir ses calculs renversés par

une hausse intempestive. Les exportateurs allemands furent sérieusement embarrassés l'été dernier quand le change du mark monta de un à trois *cents* américains en l'espace de deux ou trois mois. Bien que les variations du mark n'affectassent en rien la relation entre le prix des matériaux achetés au dehors et celle des produits manufacturés, néanmoins la hausse relative des autres frais de production fut suffisante pour transformer un profit en perte. Ajoutez que ceux des exportateurs qui achètent des matériaux dans un pays étranger et les revendent après transformation dans un autre ont à tenir compte de trois monnaies différentes.

Ces problèmes financiers du crédit, qui se posent à ceux qui sont directement intéressés au relèvement du commerce et de l'industrie, ont, plus encore que tout autre aspect de la question de l'effondrement de la monnaie, retenu l'attention. Ils sont véritablement le résultat le plus direct de la perte de stabilité de l'unité monétaire de compte. Car cette unité est celle dans laquelle se calculent les dettes (ou les crédits). Une grande partie des remèdes proposés ont consisté soit à exprimer la dette (comme entre personnes de pays différents) en valeurs d'une autre nature que la monnaie de compte, soit à garantir la dette par de telles valeurs. Par exemple : un crédit de « finition » (*finishing credit*) consistera en une avance de matériaux bruts à rembourser par une certaine portion du produit manufacturé. Le troc, échange direct de marchandises contre marchandises, peut à peine se classer parmi les remèdes ; ce n'est aucunement un moyen ni d'emprunt ni de prêt ; c'est le refuge désespéré d'Etats qui se refusent à accepter le paiement, même immédiat, en leurs monnaies respectives.

Différents systèmes ont été proposés pour créer une nouvelle monnaie internationale. Mais ceci n'arrangerait rien. Il n'est pas plus facile à un commerçant des pays atteints par la baisse de s'engager à payer en une monnaie nouvelle qu'en dollars, livres sterling, ou en or. De pareils projets ne rencontrent quelque faveur que parce qu'on sous-entend que les pouvoirs chargés de l'émission créeraient autant de monnaie nouvelle que le réclament les besoins des commerçants. Inutile de dire que cette monnaie, à son tour, rencontrerait inévitablement le discrédit. La conférence de Bruxelles a sagement refusé d'accueillir de tels projets.

La seule proposition qui ait émergé de la Conférence est le projet Ter Meulen.

Ce projet est basé non sur une nouvelle unité pour calculer les dettes, mais sur la fourniture d'une garantie collatérale, destinée à assurer l'exportateur contre la perte. C'est un projet bien conçu, et qui a su éviter un grand nombre des traquenards dont le problème est hérissé. Les points faibles semblent être : 1° qu'il ne fait rien pour que l'emprunt se présente avec quelque sécurité à l'importateur qui, en cas de difficulté, aura simplement pour créancier son gouvernement au lieu de l'exportateur ; 2° que la garantie collatérale doit prendre la forme d'un revenu d'Etat, dont l'entrée en jeu ne ferait qu'intensifier ou ramener les difficultés budgétaires, causes de tout le mal.

VI

Car nous voilà revenus au budget ! Cette route, comme toutes les autres, nous y ramène ! Et il nous reste à examiner le côté recettes du budget.

Le remède au déficit budgétaire indiqué par le bon sens est une augmentation d'impôts. Si l'Europe avait reconnu cette vérité, il y a deux ans, on eût peut-être pu éviter le pire. Mais l'effondrement de la monnaie a lui-même rendu la taxation difficile. Les recettes *apparentes* ont augmenté, il est vrai, hors de toute comparaison avec le chiffre nominal d'avant-guerre. Mais cette augmentation automatique représente simplement la dépréciation de valeur de l'unité monétaire. Si l'on prend cette dépréciation en considération, les recettes ont partout beaucoup diminué.

En ce qui concerne les contributions indirectes, qui sont payées par la masse, la raison en est claire. Les salaires ont été maintenus bas en rapport avec le coût des denrées alimentaires rationnées, et la marge restant pour l'acquisition d'autres marchandises est diminuée en raison de l'élévation de leurs prix. Aussi la consommation des marchandises qui se prêtent le mieux à la taxation indirecte est réduite. En d'autres termes, les gens sont trop pauvres soit pour acheter des marchandises de luxe, soit pour payer les impôts. Quant aux droits de douanes, ils produisent peu quand les importations se réduisent aux denrées indispensables acquises par le gouvernement lui-même.

Comme on l'a déjà expliqué, le système consistant à permettre à la population de vivre sur un salaire très bas en lui fournissant des

denrées rationnées et contrôlées tend à concentrer le surplus du revenu de la communauté dans les mains de ceux qui font le commerce des marchandises. La surabondance de la monnaie augmente les profits, et c'est parmi les profiteurs qu'on trouvera la matière imposable du pays.

En conséquence, les ministres des Finances européens se sont retournés vers la taxation directe, spécialement vers l'impôt sur le revenu et sur le capital. Mais, dans l'application de ces impôts, ils ont rencontré une difficulté presque insurmontable dans les variations de l'unité monétaire. L'évaluation du revenu en vue de l'impôt ne peut commencer (dans le cas des bénéfices commerciaux, en particulier) avant la fin de l'année à laquelle s'applique la déclaration du revenu. Elle ne peut guère être complétée que quelques mois après la fin de cette année, et même alors quelques délais de paiement doivent être accordés au contribuable. Au moment où il paie, l'évaluation est périmée : elle est basée sur une valeur de l'unité monétaire qui appartient au passé. Une taxe qui était prévue devoir représenter 20 p. 100 du revenu du contribuable n'en représente peut-être plus que 2 p. 100. Ce n'est pas tout. Les revenus les plus difficiles à évaluer sont les bénéfices commerciaux. Mais l'effondrement monétaire rend ces revenus non seulement beaucoup plus grands par rapport aux autres, tels que ceux provenant de loyers, salaires, valeurs, mais les rend encore plus difficiles à évaluer que jamais. Quand les conditions commerciales sont à peu près stables, les contrôleurs des contributions peuvent arriver à une estimation qui, toute vague qu'elle soit, représente cependant le revenu tiré d'une affaire commerciale d'après l'aspect extérieur de cette affaire et le train de vie de celui qui l'exploite. Mais, quand les prix perdent toute stabilité, de telles estimations n'ont plus aucune valeur. Le contribuable lui-même connaît à peine sa propre position : la simple différence entre l'évaluation de son stock au prix coûtant ou à sa valeur de remplacement suffit à mettre son bilan en perte.

Mêmes difficultés dans l'administration d'un impôt sur le capital. Ici aussi un considérable laps de temps doit s'écouler entre l'établissement de la taxe et son paiement, et quelques-uns des problèmes d'évaluation sont insolubles. Une mesure considérée comme héroïque pour rétablir une fois pour toutes l'équilibre peut finir par servir tout au plus à boucher le déficit d'une année.

En temps ordinaire, un déficit budgétaire qui ne peut être couvert par l'impôt peut l'être par un emprunt. Mais un emprunt intérieur est justement le genre d'opération que l'instabilité de l'unité monétaire rend impossible. Le gouvernement demande aux acheteurs d'abandonner de larges sommes en capital contre le paiement annuel d'un intérêt et éventuellement le remboursement final du capital prêté. Mais le gouvernement peut-il prendre l'engagement de faire ces paiements futurs en une unité qui peut valoir dans l'avenir plusieurs fois sa valeur actuelle ? Et, à l'inverse, les souscripteurs peuvent-ils accepter des promesses de paiement si l'unité doit se déprécier jusqu'à perdre presque entièrement sa valeur ? L'opération est un jeu de hasard qui peut devenir désastreux pour les deux parties. Et, dans tous les cas, il est difficile d'inciter les gens à placer leur argent en valeurs à revenu fixe quand l'inflation, avec les énormes profits commerciaux qu'elle procure, est en pleine action. Un emprunt forcé échapperait en partie à ces objections, sauf à celle basée sur l'accroissement possible du fardeau du remboursement au cas où l'unité remonterait. Et il soulève les mêmes difficultés qu'une taxe, puisque les contributions doivent être déterminées par l'évaluation soit du capital soit du revenu des acheteurs

Si tous les efforts possibles à la fois pour comprimer les dépenses et accroître les recettes laissent encore un déficit, et, si la somme nécessaire ne peut être empruntée dans le pays même, il reste la possibilité d'un emprunt à l'étranger.

L'emprunt à l'étranger apparaît comme un rêve heureux au ministre des Finances débordé. Il voit en lui un *deus ex machina* qui le délivrera de tous ses ennuis. L'emprunt apportera avec lui ce petit répit qui permettra à la production et aux affaires de se remettre en marche. S'il couvre un peu plus que le déficit, une partie pourra en être employée comme réserve pour stabiliser la monnaie, et il en peut espérer raisonnablement que, quand il sera épuisé, les sources normales de recettes auront eu le temps de se rétablir. Ces avantages sont réels, et il est probable qu'il y a deux ans, si les pays financièrement plus forts avaient été préparés, au risque de quelques sacrifices pour eux-mêmes, à prêter plus libéralement à leurs voisins plus pauvres, l'extrémité de la catastrophe présente eût pu être évitée. Mais plusieurs circonstances se sont rencontrées pour les en empêcher.

D'abord les pays les plus atteints financièrement étaient les vaincus

denrées rationnées et contrôlées tend à concentrer le surplus du revenu de la communauté dans les mains de ceux qui font le commerce des marchandises. La surabondance de la monnaie augmente les profits, et c'est parmi les profiteurs qu'on trouvera la matière imposable du pays.

En conséquence, les ministres des Finances européens se sont retournés vers la taxation directe, spécialement vers l'impôt sur le revenu et sur le capital. Mais, dans l'application de ces impôts, ils ont rencontré une difficulté presque insurmontable dans les variations de l'unité monétaire. L'évaluation du revenu en vue de l'impôt ne peut commencer (dans le cas des bénéfices commerciaux, en particulier) avant la fin de l'année à laquelle s'applique la déclaration du revenu. Elle ne peut guère être complétée que quelques mois après la fin de cette année, et même alors quelques délais de paiement doivent être accordés au contribuable. Au moment où il paie, l'évaluation est périmée ; elle est basée sur une valeur de l'unité monétaire qui appartient au passé. Une taxe qui était prévue devoir représenter 20 p. 100 du revenu du contribuable n'en représente peut-être plus que 2 p. 100. Ce n'est pas tout. Les revenus les plus difficiles à évaluer sont les bénéfices commerciaux. Mais l'effondrement monétaire rend ces revenus non seulement beaucoup plus grands par rapport aux autres, tels que ceux provenant de loyers, salaires, valeurs, mais les rend encore plus difficiles à évaluer que jamais. Quand les conditions commerciales sont à peu près stables, les contrôleurs des contributions peuvent arriver à une estimation qui, toute vague qu'elle soit, représente cependant le revenu tiré d'une affaire commerciale d'après l'aspect extérieur de cette affaire et le train de vie de celui qui l'exploite. Mais, quand les prix perdent toute stabilité, de telles estimations n'ont plus aucune valeur. Le contribuable lui-même connaît à peine sa propre position : la simple différence entre l'évaluation de son stock au prix coûtant ou à sa valeur de remplacement suffit à mettre son bilan en perte.

Mêmes difficultés dans l'administration d'un impôt sur le capital. Ici aussi un considérable laps de temps doit s'écouler entre l'établissement de la taxe et son paiement, et quelques-uns des problèmes d'évaluation sont insolubles. Une mesure considérée comme héroïque pour rétablir une fois pour toutes l'équilibre peut finir par servir tout au plus à boucher le déficit d'une année.

En temps ordinaire, un déficit budgétaire qui ne peut être couvert par l'impôt peut l'être par un emprunt. Mais un emprunt intérieur est justement le genre d'opération que l'instabilité de l'unité monétaire rend impossible. Le gouvernement demande aux acheteurs d'abandonner de larges sommes en capital contre le paiement annuel d'un intérêt et éventuellement le remboursement final du capital prêté. Mais le gouvernement peut-il prendre l'engagement de faire ces paiements futurs en une unité qui peut valoir dans l'avenir plusieurs fois sa valeur actuelle ? Et, à l'inverse, les souscripteurs peuvent-ils accepter des promesses de paiement si l'unité doit se déprécier jusqu'à perdre presque entièrement sa valeur ? L'opération est un jeu de hasard qui peut devenir désastreux pour les deux parties. Et, dans tous les cas, il est difficile d'inciter les gens à placer leur argent en valeurs à revenu fixe quand l'inflation, avec les énormes profits commerciaux qu'elle procure, est en pleine action. Un emprunt forcé échapperait en partie à ces objections, sauf à celle basée sur l'accroissement possible du fardeau du remboursement au cas où l'unité remonterait. Et il soulève les mêmes difficultés qu'une taxe, puisque les contributions doivent être déterminées par l'évaluation soit du capital soit du revenu des acheteurs

Si tous les efforts possibles à la fois pour comprimer les dépenses et accroître les recettes laissent encore un déficit, et, si la somme nécessaire ne peut être empruntée dans le pays même, il reste la possibilité d'un emprunt à l'étranger.

L'emprunt à l'étranger apparaît comme un rêve heureux au ministre des Finances débordé. Il voit en lui un *deus ex machina* qui le délivrera de tous ses ennuis. L'emprunt apportera avec lui ce petit répit qui permettra à la production et aux affaires de se remettre en marche. S'il couvre un peu plus que le déficit, une partie pourra en être employée comme réserve pour stabiliser la monnaie, et il en peut espérer raisonnablement que, quand il sera épuisé, les sources normales de recettes auront eu le temps de se rétablir. Ces avantages sont réels, et il est probable qu'il y a deux ans, si les pays financièrement plus forts avaient été préparés, au risque de quelques sacrifices pour eux-mêmes, à prêter plus libéralement à leurs voisins plus pauvres, l'extrémité de la catastrophe présente eût pu être évitée. Mais plusieurs circonstances se sont rencontrées pour les en empêcher.

D'abord les pays les plus atteints financièrement étaient les vaincus

de la guerre, et, parmi les vainqueurs, l'opinion publique était peu disposée à discuter des propositions en vue de leur apporter une aide pécuniaire. Bien plus, les puissances victorieuses espéraient elles-mêmes en tirer de l'argent pour combler leurs propres déficits. La démobilisation était lente, et les dépenses énormes pour liquider les engagements pris au cours de la guerre. Charger leurs épaules d'une partie du fardeau de l'Europe orientale aurait immanquablement détruit leur propre équilibre financier. Eux-mêmes souffraient du malaise créé par l'inflation monétaire. Ceci était évident pour la France, l'Angleterre et l'Italie, où existait déjà une prime sur l'or qui augmenta régulièrement, à partir de mars 1919, quand le cours des changes étrangers fut redevenu libre.

Mais cela était vrai également pour les États-Unis. Les changes à New-York, sur l'Angleterre, la France et l'Italie n'avaient été stabilisés qu'au prix d'une prime sur le dollar de certains changes neutres pendant la guerre. On se demanda quelque temps si l'on pourrait maintenir le dollar au pair or, et l'exportation de l'or continua à être prohibée par les États-Unis jusqu'au 7 juin 1919. L'étalon d'or, lui-même, n'empêcha pas l'inflation de se produire. La demande d'or, comme monnaie, était limitée aux États-Unis, à l'Argentine, à l'Uruguay et au Japon. La perte d'or par exportation dans un champ si restreint fut insuffisante pour empêcher l'expansion du crédit ; et celle-ci se produisit sur une grande échelle dans les douze mois finissant en juin 1920. Une expansion plus grande encore se produisit en même temps en Angleterre, où l'étalon d'or n'était pas effectif. Dans les deux pays, l'expansion était due principalement à des avances au commerce et différait en cela de l'inflation qui était, sur le continent, provoquée par les excessives émissions de papier-monnaie. Il avait néanmoins le même effet et rendait les affaires si profitables qu'on n'en voulait distraire nul argent pour le placer en valeurs d'État. C'est là la véritable raison pour laquelle les grands marchés de placements se trouvèrent, au moment critique, fermés aux emprunteurs de l'Europe en détresse.

Le fait que l'expansion du crédit ait fait place aujourd'hui à une contraction non moins violente n'est donc pas sans compensations. A une époque de dépression commerciale, quelque pénible qu'elle soit, il y a une tendance à transférer l'argent du commerce aux placements, surtout aux placements à revenu fixe. Pour quelques-uns des pays en détresse, l'occasion peut se présenter trop tard.

Leur puissance économique peut avoir été si profondément ébranlée que les épargnants ne voudront pas leur prêter d'argent. Mais ceux qui offrent des chances raisonnables de complète guérison, ou, en d'autres termes, de budget en équilibre et de monnaie stable, ne se verront plus empêchés d'emprunter par le manque de fonds à placer. Ceci ne veut pas dire que des avances seront faites de gouvernement à gouvernement. Cela veut dire que le capitaliste privé prêtera volontiers de l'argent pour des montants relativement importants, et à des taux d'intérêt qui, même élevés par comparaison avec l'avant-guerre, seront encore modérés vis-à-vis de ceux qui ont été récemment exigés.

VII

Comment un pays devra-t-il procéder quand le changement se fera sentir et que l'aide financière lui sera enfin offerte ? Son programme financier est une chose d'importance vitale, car les capitalistes eux-mêmes ne se présenteront pas sans être convaincus qu'il marche vers l'équilibre.

Il est facile de dire qu'il faut stabiliser la monnaie ; mais le rapide examen que nous avons fait des conditions monétaires de l'Europe orientale montre trop clairement combien ce problème est compliqué et embarrassant. Si le produit des emprunts étrangers est simplement employé à couvrir le déficit budgétaire et à payer les dépenses du gouvernement au dehors, on pourra arrêter l'émission de papier-monnaie. Ce serait un progrès énorme. Mais cela n'assurerait pas, en soi, la confiance dans l'unité monétaire. Certes les raisons de craindre une dépréciation indéfinie de sa valeur seraient moindres. Mais il serait encore impossible de dire ce que cette valeur pourrait être dans un temps éloigné. Cette possibilité de compter sur l'avenir, qui est essentielle aux transactions de crédit, n'existerait pas encore.

Ce qu'il faut, c'est la détermination nette de la valeur future de l'unité monétaire par rapport aux autres monnaies. Malheureusement, les relations entre dollars, livres et francs sont variables ; mais, si l'on pouvait fixer la valeur de l'unité monétaire en rapport avec une monnaie étrangère saine, cela suffirait à rétablir la confiance. On y pourrait arriver par ce que l'on appelle « un étalon d'échange ». On se procure des fonds dans le pays étranger

dont la monnaie a été choisie comme étalon, et le gouvernement (ou une banque agissant en son nom) entreprend d'acheter et de vendre des crédits dans ce pays, en échange de sa propre monnaie, sans limitation et à un taux fixé de change.

Mais, dira-t-on, va-t-on dissiper les précieux crédits étrangers en achats de papier-monnaie sans valeur? En aucune façon. Ce n'est pas là la signification réelle de la transaction. Le résultat de l'inflation a été de laisser le pays dépourvu de marchandises, mais riche de papier-monnaie. Fixer la valeur de l'unité monétaire, c'est donner aux détenteurs de ce papier-monnaie la faculté d'acquérir des marchandises en échange. Par ce moyen, on se procure les denrées étrangères les plus urgentes tout aussi efficacement que si le gouvernement employait le produit d'un emprunt étranger à les acheter. En même temps, des transactions à terme éloigné ayant l'unité monétaire pour base deviennent possibles, de sorte que les négociants peuvent emprunter pour leur propre compte, par leurs moyens privés, afin d'obtenir des matières premières. Commerce et production, et avec eux la capacité imposable du pays, peuvent ainsi se rétablir, sinon ils ne le pourraient absolument pas.

Le succès dépend du choix judicieux du nouveau taux d'échange de l'unité monétaire. Ce n'est pas une chose facile à décider, alors que différentes mesures de la dépréciation donnent, ainsi que nous l'avons vu, des résultats largement divergents. La meilleure valeur à choisir est évidemment le taux actuel du change. Mais si, comme cela est à prévoir, ce taux marque une plus forte dépréciation que tout autre mode d'estimation (sauf les prix qui en dépendent directement), cela indique qu'un très large remaniement des salaires et des prix doit s'effectuer. Pour éviter cela, il pourrait être sage d'élever la valeur de l'unité un peu au-dessus de celle qui a cours sur le marché du change.

Il est essentiel que les classes ouvrières puissent vivre de leurs salaires. Ou les prix des denrées de première nécessité, y compris les fournitures étrangères, doivent être adaptés aux salaires, ou les salaires adaptés aux prix. La baisse de prix des marchandises étrangères suit automatiquement une amélioration du change; tandis que, si les prix sont fixés à un niveau élevé, les salaires peuvent demander longtemps pour s'y adapter.

De plus, si la valeur de l'unité monétaire est fixée très bas, les commerçants qui ont liquidé la plus grande partie de leurs stocks

et en détiennent la contre-valeur en papier-monnaie ou en crédits en banque peuvent se retrouver avec un capital si réduit qu'il en résulte une sérieuse entrave à la reprise des affaires.

D'un autre côté, plus la valeur adoptée pour l'unité sera élevée, plus grandes devront être les réserves nécessaires de monnaies étrangères. Car il faudra certainement de larges réserves, en rapport avec la masse de papier-monnaie en circulation. La possibilité de dépenser ce papier-monnaie en marchandises étrangères doit être une réalité, et beaucoup de détenteurs de gros stocks de papier-monnaie vont se précipiter pour en profiter. Une grande partie de la réserve fondra ; si elle s'épuise, et si l'échange de la monnaie intérieure contre les crédits étrangers est suspendu, la confiance disparaîtra. Une fois la première ruée passée, on peut espérer voir de nouveau grossir la réserve. Les gens gardent volontiers de plus fortes encaisses d'une monnaie qui leur inspire confiance, et, une fois les embarras budgétaires passés, ils ne pourront se procurer de monnaie qu'en cédant des crédits étrangers qui viendront grossir la réserve et pourront même la porter au-dessus de son montant initial.

Car, dans les pays dont nous nous occupons, le stock monétaire en circulation, si on l'évalue à sa valeur actuelle de change, est extrêmement bas. Même avec un change sensiblement plus haut, il serait encore insuffisant pour les besoins de la communauté, une fois que les affaires auraient repris leur activité normale. La France possède, par tête, 1000 francs de papier-monnaie, l'Allemagne l'équivalent de 300 francs, l'Autriche de moins de 200, la Hongrie et la Pologne de moins encore. L'absorption renouvelée de la circulation fournirait de précieuses ressources additionnelles au processus de relèvement.

Il ne faudrait pas croire que le rétablissement du crédit ne puisse se faire sans emprunt étranger. Quelque utile que puisse être un emprunt de ce genre en cas de difficulté monétaire, il n'est pas essentiel, à moins que le mal ne soit allé si loin que la machine productrice n'en ait été elle-même paralysée.

On trouve en Europe orientale des pays qui, malgré une dépréciation monétaire qui eût paru insurmontable avant la guerre, sont en train cependant de revenir progressivement à la productivité normale. Si, au moyen d'impôts élevés et de rigoureuses économies dans les dépenses publiques, ils arrivent à équilibrer

leur budget, ils pourront mettre un terme aux nouvelles émissions de papier, et éventuellement, stabiliser leur monnaie. Stabilisation cependant beaucoup plus difficile à atteindre sans emprunt étranger, non seulement parce qu'on fait retomber un poids immédiat beaucoup plus lourd sur le contribuable, mais parce qu'il est nécessaire de commencer à régler la circulation avant de pouvoir établir aucun étalon fixe de valeur. L'étalon doit alors se dégager peu à peu par des expériences successives. Une des premières mesures à prendre doit être l'abandon du contrôle des prix, des salaires et des échanges étrangers. C'est le marché qui doit fixer la valeur de l'unité monétaire, et pour cela il doit être *libre*. C'est seulement ainsi que la valeur des marchandises et des services retrouveront leurs vrais rapports réciproques, et jusqu'à ce que cela soit la valeur de l'unité monétaire.

En outre nous avons déjà vu comment ces anomalies dans les valeurs relatives qui ont leur source dans le contrôle des prix empêchent des impôts efficaces et comment les contrôles eux-mêmes augmentent les dépenses publiques et découragent la production. L'abolition de ces contrôles paraît donc être la première et la plus fructueuse mesure à prendre.

Mais ce serait une grave erreur que de méconnaître les dangers qui accompagnent ce premier pas. Une période d'extrême instabilité des prix peut suivre, les marchés n'ayant aucun indice sûr pour estimer la valeur future de l'unité monétaire. Le danger serait réduit au minimum si les prix contrôlés pouvaient, avant la cessation du contrôle, être approximativement haussés au niveau probable qu'ils atteindront une fois libres. Ceci nécessiterait une fixation préliminaire, même si elle devait n'être que provisoire, de ce que devra être la valeur de l'unité monétaire, et imposerait au gouvernement la tâche délicate de l'estimation des futurs prix libres. Les mêmes perplexités se présentent au cas où on a recours à l'emprunt étranger. Si la valeur de l'unité est fixée bas, de grands remaniements des prix et des salaires sont nécessaires; si elle est fixée haut, il y aura de bien plus grands dangers pour que la circulation existante de papier-monnaie se trouve surabondante, et qu'un nouveau cycle de hausse de prix, et de perte de confiance recommence.

Supposons la première mesure couronnée de succès, et les prix libres rétablis sur les marchés. La mesure suivante à prendre

consiste à refuser toute nouvelle émission de papier, sauf en échange de crédits étrangers et à un taux fixe de change. L'efficacité de ce procédé dépendra de l'existence d'une demande non satisfaite de monnaie légale. On peut supposer que le premier retour à la liberté ait trouvé le commerce très déprimé; la reprise des affaires devra créer la demande nécessaire de monnaie. Mais si le pays souffre de la disette, il y a des chances pour que l'empressement à acheter des denrées à l'étranger ne soit pas épuisé et ne provoque la surabondance monétaire avant qu'aucune nouvelle demande de monnaie intérieure n'ait eu le temps de se manifester. Le gouvernement, n'ayant plus de réserve en face de la circulation de son papier, ne peut pas entreprendre de vendre du change (c'est-à-dire de racheter son papier-monnaie) à un taux fixe. La stabilité de la monnaie peut aussi être mise en péril par une hausse de valeur (*appréciation*) de l'unité monétaire *étrangère* par rapport à laquelle la monnaie nationale a été stabilisée. Dans la seconde moitié de l'année dernière, le pouvoir d'achat du dollar a beaucoup augmenté aussi bien à l'égard des marchandises que des monnaies étrangères. L'appréciation de la livre sterling a été presque équivalente. D'autres monnaies, demeurées stables dans leur pouvoir d'achat à l'égard des marchandises, sont devenues surabondantes et se sont dépréciées *relativement* vis-à-vis de la livre et au dollar.

La visible consolidation de la situation du crédit en Amérique devrait conduire au relâchement du sévère régime de déflation que l'on y pratique depuis le printemps dernier et amener une réaction dans le dollar. La difficulté spéciale que nous venons de signaler disparaîtra à ce moment.

R. G. HAWTREY.

CONSOMMATION

LA CONSOMMATION

Dans le plan de cette série d'articles, destinés à présenter les divers aspects de la science économique, la consommation, paraît-il, avait été oubliée, et notre courte étude vient prendre place dans ce programme comme une sorte de repentir. Le consommateur est souvent désigné, dans les écrits des économistes, sous le nom du « tiers oublié » ; il n'y a donc pas lieu de s'étonner si la consommation partage le même sort. Les étudiants qui se préparent à un examen d'Économie politique savent qu'ils ne seront jamais interrogés sur cette partie de l'Économie politique et qu'ils peuvent la rayer sans danger du cadre de leurs préoccupations. Les professeurs les y invitent d'ailleurs en supprimant eux-mêmes cette matière de leur enseignement et même de leurs livres, ou en ne lui accordant que quelques pages. Dans un traité d'Économie politique [1], très remarquable par son esprit de méthode et sa solidité, M. Pierson nous reproche d'avoir réservé trois chapitres de notre cours à la consommation, qui sont la dépense, l'épargne et le placement. Il fait remarquer que ces matières auraient pu trouver place aussi bien et mieux dans les autres parties du livre, — « l'épargne étant le contraire de la consommation » et le placement n'étant par définition qu'un acte de production. Il ne reste donc que la dépense, ce qui est maigre, d'autant plus que notre éminent collègue aurait pu faire remarquer encore que la dépense ou achat, n'étant qu'un acte d'échange, serait

1. *Traité d'Économie Politique*, par M. Pierson, ancien président du Conseil des ministres de Hollande (traduit par M. Suret), p. 50

mieux à sa place dans la partie dite « circulation ». Ainsi la partie du livre affectée à la consommation se trouverait vidée de tout son contenu. Telle est bien, en effet, la conclusion de M. Pierson : « La théorie de la consommation n'existe pas, dans le sens d'une branche spéciale de l'Économie politique. » Et nombre d'autres économistes ont exprimé la même opinion. Ce n'est point qu'on conteste l'importance des faits relatifs à la consommation, mais leur place est, dit-on, ailleurs : dans la sociologie et l'histoire de la civilisation pour le luxe, dans l'anthropologie pour la genèse des besoins, dans l'hygiène et la morale pour le meilleur emploi à faire de la richesse, etc.

Cet exclusivisme peut se justifier si l'on pose en principe, comme le fait, en effet, M. Pierson, que l'Économie politique est seulement « la science des transactions impliquant un échange et la manière dont ces transactions affectent la valeur », mais il est insoutenable si l'on admet que l'Économie politique a pour objet l'étude des besoins et des désirs de l'homme et la façon dont il s'y prend pour les satisfaire. Alors la consommation apparaît dans l'Économie politique telle qu'elle est sans contestation possible dans l'économie privée, à savoir la cause finale de toute activité économique. Et l'on n'hésite plus à dire avec l'américain Devine : « Il n'y a pas de fonction économique plus haute que celle qui consiste à déterminer comment la richesse devra être employée. »

Il ne faudrait pourtant pas oublier que le nom même de notre science semble en faire précisément la science de la consommation, — οἶκος νόμος, — la loi du ménage, la science ménagère, donc précisément celle qui s'occupe du meilleur emploi possible, de l'utilisation optima des biens.

Il est vrai que cette fonction économique peut difficilement se dégager de certaines considérations morales, et c'est là ce qui a surtout déconsidéré la question de la consommation auprès des économistes purs. Dépense, luxe, prodigalité, épargne, avarice, aumône, autant de problèmes qu'il est malaisé de résoudre en restant sur le terrain purement économique. Cette fonction, qui consiste à régler « l'emploi de la richesse », comporte nécessairement des devoirs, comme toute fonction d'ailleurs. Un de nos collègues a écrit tout un gros volume sur cette matière [1], et des ligues spéciales, dites « Ligues sociales d'acheteurs », ont été créées dans divers pays à seule fin

1. *Les devoirs de l'acheteur*, par M. Deslandres.

d'enseigner aux consommateurs quels étaient leurs devoirs vis-à-vis des employés et des travailleurs, et de formuler ce qu'on pourrait appeler le catéchisme du consommateur. C'est surtout la doctrine solidariste, enseignée par une école nouvelle depuis une trentaine d'années, qui a fourni une base solide à cette morale de la consommation, car tout acte de consommation crée des responsabilités multiples, soit envers les producteurs dont le travail nous procure cette satisfaction, soit envers les autres consommateurs dont les besoins pourraient se trouver lésés par la trop large part accordée à nos satisfactions personnelles ou même simplement par la démoralisation de notre exemple.

Mais cette pénétration de la morale dans la consommation ne nous paraît pas une raison suffisante pour disqualifier celle-ci et la faire bannir de la science économique, car, à ce compte, nombre de chapitres de la répartition, presque tout ce qu'on appelle la question sociale devraient émigrer aussi.

Au reste, même à s'en tenir aux problèmes d'économie pure, ceux-ci ne font pas défaut dans la consommation, surtout depuis que l'école de l' « Économie pure » a pris le caractère d'une science psychologique et en a adopté les méthodes. Qu'il s'agisse d'analyser les besoins et les désirs des hommes, de rechercher l'élément essentiel de la valeur et de la découvrir dans l' « utilité marginale » ou, comme dit M. Vilfredo Pareto, dans l' « ophélimité », ou comme nous l'avons proposé nous-mêmes, il y a très longtemps, dans la « désirabilité », ou même plus simplement encore, comme l'enseignait Mac Leod, dans la « demande » ; — qu'il s'agisse d'analyser la concurrence de besoins multiples chez tout homme et par suite la nécessité d'établir une hiérarchie entre eux, un ordre des besoins, pour savoir quels sont ceux qu'il faudra sacrifier, un peu plus ou un peu moins, selon la situation de fortune de chacun ; — et pour ceux des besoins qu'on ne veut pas sacrifier, quelle quantité il faudra accorder à chacun d'eux en se conformant inconsciemment à la loi « d'égalité entre les intensités des derniers besoins satisfaits », ce qui veut dire que les satisfactions procurées par l'achat du quatrième journal lu dans la journée ou du premier cigare fumé doivent être égales, car, si elles ne l'étaient pas, il est clair que le consommateur aurait préféré lire un journal de moins et fumer un cigare de plus, ou *vice versa* ; — qu'il s'agisse de faire jouer la « loi de substitution » qui veut que lorsque la satisfaction d'un besoin devient trop onéreuse

reuse nous le remplaçions par quelque autre, loi à laquelle la guerre a apporté d'innombrables illustrations, notamment en Allemagne sous la forme d'*ersatz* ; — qu'il s'agisse de mesurer le gain d'utilité que procure un achat, lorsque le prix payé se trouve inférieur au sacrifice que le consommateur était prêt à consentir si c'eût été nécessaire : c'est ce qu'on appelle la rente du consommateur ; — qu'il s'agisse enfin de ce principe fondamental de toute la science économique, que la nouvelle école appelle le principe hédonistique, obtenir le minimum de satisfaction avec le minimum d'effort ou de dépense : — tout cela, ce sont précisément des problèmes qui rentrent dans la consommation et qui, quoi qu'on en dise, peuvent constituer « une théorie de la consommation », non moins vaste ni moins compliquée que celle de la production ou de la circulation et dans laquelle les esprits épris de la méthode abstraite et même de la méthode mathématique pourront trouver un ample champ d'investigations et de délectations.

Et même le jour ne tardera guère qui fera apparaître quelque traité d'Économie politique où la consommation occupera la partie centrale, toutes les autres lui étant subordonnées, de même que dans la réalité des faits, bien évidemment, la production, la circulation et la répartition ne sont que des moyens d'arriver à la consommation, qui est la seule fin de toute activité économique.

*
* *

Toutefois, pour apprécier l'importance du changement réalisé dans ces derniers temps et que nous voudrions mettre ici en lumière, ce n'est pas précisément à la consommation qu'il faut regarder, mais au consommateur. Je veux dire qu'il ne s'agit pas de découper l'Économie politique, comme un gâteau, en quatre portions, production, circulation, répartition, consommation, en se demandant si le dernier quartier n'est pas un peu exigu ; — ou de la présenter à la façon d'un drame en quatre actes, dont le quatrième acte serait un peu court, ce qui d'ailleurs est assez souvent le cas, et de se demander s'il ne conviendrait pas de baisser le rideau à la fin du troisième acte ; — mais d'envisager tous les phénomènes économiques en se plaçant au point de vue du consommateur et non plus uniquement ou principalement au point de vue du producteur, comme on l'a fait jusqu'à présent, tant dans les livres que dans la politique économique.

Or les consommateurs n'ont pas rien que des devoirs, ils ont aussi et surtout des intérêts, et il faut bien avouer que c'est même à ceux-là qu'ils pensent tout d'abord ! Et, dès qu'il s'agit d'intérêts, c'est bien dans le monde économique que nous voilà entrés. Les intérêts des consommateurs sont les plus importants de tous par la raison péremptoire que, étant les intérêts de tous, ils se confondent absolument avec l'intérêt public, — et certes on ne saurait en dire autant des intérêts de n'importe quelle autre catégorie sociale, lesquels, au contraire, se trouvent trop souvent en conflit avec l'intérêt public.

Les économistes, assurément, ne l'ont pas méconnu. On sait qu'une des dernières paroles de Bastiat, *ultima verba*, à ce que nous rapporte son ami M. Paillotet, fut : « il faut traiter l'Économie politique au point de vue du consommateur ».

Mais, chose curieuse ! tout en déclarant se placer aussi à ce point de vue, les économistes de l'école libérale ont continué à prêter peu d'attention au consommateur et à le traiter comme ces souverains constitutionnels dont on dit qu'ils règnent mais ne gouvernent pas. Sans doute ils déclaraient que l'intérêt du consommateur est l'intérêt suprême, parce qu'il se confond avec l'intérêt public, mais ils estimaient que cet intérêt, — à savoir l'abondance, le bon marché, la bonne qualité, — se trouvait suffisamment sauvegardé par la libre concurrence : le point important était seulement de généraliser celle-ci là où elle n'existait pas encore, notamment dans le commerce international. On trouvera une remarquable expression de cette façon de penser dans un tout petit livre de M. Yves Guyot[1], le doyen actuel de l'école libérale intransigeante, où il démontre avec une conviction amusante que l'intérêt du consommateur ne saurait être aussi bien servi sous aucun autre régime que sous le régime actuel, puisque, par le fait de la concurrence, chaque producteur est contraint à s'ingénier pour prévenir ses moindres désirs et à rivaliser de zèle pour gagner ou retenir ses clients. La société économique actuelle, dans cette vision optimiste, est un monde où, à la lettre, tout producteur vit pour autrui — le restaurateur pour nourrir ceux qui ont faim, le marchand de vin pour désaltérer ceux qui ont soif, le tailleur pour vêtir ceux qui sont nus. Dans ces conditions, il est clair que le consommateur n'a qu'à se « laisser faire ». Il n'a aucun besoin de « s'organiser ». C'est pourquoi, quand il s'avise de créer des sociétés de consommation, les économistes ne les voient pas d'un très

1. *La morale de la concurrence*, par M. Yves Guyot.

bon œil : tout au moins morigènent-ils ces sociétés de consommation sitôt qu'elles aspirent à devenir un peu plus que des sociétés d'épargne et d'assistance. On déclare aux consommateurs qu'ils sont, en tant que consommateurs, incompétents pour aborder le commerce et la production.

Néanmoins, par une singulière contradiction, l'économiste de l'école libérale, après avoir tourné en ridicule ce pauvre consommateur qui se mêle de réformer le monde économique et l'avoir averti qu'il ne fera qu'y patauger, n'hésite pas à déclarer que « le consommateur est le meilleur juge de ses intérêts » — mais dans un cas seulement : on devine quel est ce cas. C'est celui où l'État veut se mêler de protéger le consommateur, par exemple par des lois contre la falsification des denrées ou même contre l'alcoolisme. Alors, changeant de discours, on s'écrie : laissez au consommateur le soin de se protéger lui-même: il n'est pas un enfant, il est grand et sage!

Voilà donc le consommateur à qui on refuse non seulement la protection de l'État, mais même celle qu'il cherche à se procurer par l'association libre, par le *mutual help* : on ne lui laisse que le *self help*.

Jusqu'à ces derniers temps, le consommateur se laissait manœuvrer, trop passif et d'ailleurs trop inorganisé pour réagir. Mais depuis peu, par suite de diverses causes que nous allons indiquer, un changement s'est fait en lui : il a pris conscience qu'il avait des intérêts à défendre et des droits à exercer, sans oublier des devoirs à remplir, que nous rappelions tout à l'heure.

D'abord, il s'est aperçu que la libre concurrence qui, au dire des économistes, constituait la sauvegarde des intérêts du consommateur, ne le protégeait plus du tout. Théoriquement elle devrait ramener tous les prix de vente au prix de revient et réaliser ce régime idéal où, selon l'expressive formule de Walras, le taux du profit serait zéro. Mais en fait cette concurrence aboutit le plus souvent au monopole, tant par l'élimination des moins aptes à la lutte que par la coalition entre les victorieux, — coalition soit expresse et savamment agencée dans les grandes ententes commerciales, soit à l'état tacite entre fabricants et commerçants de la même industrie : tous les boulangers, les bouchers, les pharmaciens, vendent au même prix convenu, et il est bien rare que l'un d'eux vende au-dessous, ou, s'il le fait, il est aussi disqualifié auprès de ses confrères qu'un médecin qui tarife ses visites au-dessous du prix d'usage.

Le consommateur n'a donc plus à espérer que cette majoration

du prix, qui s'appelle le profit, se trouve peu à peu réduite ou supprimée par le jeu de la concurrence. S'il veut obtenir le juste prix — non au sens éthique de ce mot et dans le sens qui a donné lieu à tant de discussions de la part des canonistes, mais au sens économique, c'est-à-dire le prix débarrassé de toutes les superfétations parasitaires dont le commerce le grève à chaque transfert, — ce n'est pas à la compétition, c'est à son contraire, à la coopération qu'il doit en demander le secret. C'est ce qu'il a essayé de faire, et je n'ai pas besoin de dire qu'il n'a pas trop mal réussi. Mais il est assez curieux de constater qu'il a découvert ce moyen en prenant la route inverse de celle indiquée par les économistes, tout comme Christophe Colomb, qui, pour arriver aux Indes, prit la route inverse de celle des Portugais et fit voile vers l'ouest.

Le consommateur s'est aperçu aussi que l'autre axiome des économistes, à savoir qu'il était le meilleur juge de ses intérêts, n'était pas mieux fondé. Modestement, il a fini par constater qu'il ne savait pas grand'chose de ses véritables besoins et qu'il pourrait d'autant moins les connaître qu'il était impudemment trompé par les marchands et, ce qui est pis, qu'on lui inoculait mille besoins dont il n'avait que faire, au détriment des véritables. Vainement une science nouvelle et tutélaire, l'Hygiène, et une vieille, la Morale, lui prodiguaient leurs enseignements. Que pouvaient-elles contre la puissance de la réclame? Un économiste américain a évalué à 1 milliard de dollars les dépenses annuelles de publicité aux Etats-Unis[1], et il fait remarquer avec esprit que les dépenses pour l'instruction à tous les degrés ne dépassent pas 730 millions, ce qui veut dire que la Nation américaine consacre beaucoup plus d'argent à l'enseignement du mensonge qu'à celui de la vérité. Et, dans les autres pays, le contraste est probablement pire encore.

Ainsi le consommateur s'est senti non seulement spolié par une majoration usuraire des prix mais encore livré à toutes les puissances du mensonge et entraîné à dépenser son argent pour des besoins factices. Et il a cru entendre à nouveau la voix du prophète Isaïe disant : « Pourquoi dépensez-vous votre argent pour ce qui ne peut vous rassasier et votre travail pour ce qui ne peut vous satisfaire ? » Il a donc compris que l'organisation économique actuelle ne lui assurait ni la justice ni la vérité et que, pour obtenir l'une et l'autre, il n'avait d'autre ressource que de créer une orga-

(1) Harris, *Coopération. The hope of the consumer.*

nisation nouvelle, où il congédierait tous ces domestiques infidèles qui sont les fournisseurs et apprendrait à se servir lui-même.

C'est cette libération qu'il a réalisée par la création des sociétés coopératives de consommation. Dans ces institutions il ne faut point voir seulement des boutiques ayant pour unique objet de diminuer le coût de la vie, — quoique nous reconnaissions que l'immense majorité de leurs adhérents n'y voient guère autre chose, — mais des associations ayant la prétention de constituer dans leur petite sphère une économie nouvelle, également distante de l'économie capitaliste et de l'économie socialiste — celle dans laquelle le gouvernement économique sera enlevé au capital non point pour être transféré au travail, mais pour être remis aux mains des consommateurs.

Qu'un tel programme soit irréalisable, ce n'est point l'objet de cet article que de le discuter : constatons seulement qu'on ne saurait qualifier d'utopique un programme qui s'est affirmé déjà dans le monde par des dizaines de milliers d'expérimentations heureuses. Une entreprise comme celle de la Wholesale de Manchester, qui fait un chiffre de vente de plus de 2 milliards de francs, qui fabrique pour 400 millions de francs d'articles de toutes sortes, qui commande à un personnel de 20000 employés ou ouvriers et reçoit dans sa banque plus de 6 milliards de francs de dépôts, est gouvernée par qui ? Uniquement par les consommateurs des articles qu'elle vend ou produit. Et il y a dans le monde des centaines d'établissements semblables qui, quoique dans de moindres proportions, sont déjà en mesure de concurrencer les entreprises capitalistes.

Des lors les économistes ont beau protester que c'est là méconnaître les avantages de la division du travail et rétrograder au temps de l'économie domestique et patriarcale, qu'importe ? C'est en effet une sorte d'économie domestique qui renait sous la forme de ménages agrandis et dont certains embrassent des milliers de familles. Mais une revivi-cence n'est pas une rétrogradation, car ce n'est pas seulement en littérature, mais aussi en économie politique qu'on voit souvent des idées nouvelles reparaître sous des formes antiques.

∴

J'ai dit que diverses causes avaient contribué à donner une plus

large place à la consommation à la fois dans l'enseignement de l'économie politique et dans les préoccupations de l'opinion publique.

Lesquelles ? D'abord la guerre ! A raison de la raréfaction croissante de toutes les denrées et de la quasi-impossibilité de recourir, pour combler le déficit, au moyen normal qui est la production, il a bien fallu se retourner de l'autre bord et chercher du côté de la consommation le moyen de rétablir l'équilibre : ne pouvant augmenter l'offre, il a bien fallu chercher à réduire la demande. Des Ligues Nationales d'Économies ont été fondées par tous pays et comme malheureusement leurs exhortations ont trouvé peu d'écho et que le vœu d'abstinence qu'elles demandaient à leurs membres a été peu suivi, il a fallu que l'État imposât par la contrainte les économies qu'on n'avait pu obtenir de bonne volonté. Et c'est ainsi que le régime du rationnement par mise en carte des consommateurs, — du moins pour les denrées les plus essentielles : pain, sucre, lait, charbon, lumière, essence, parfois même viande, confiserie, etc., — s'est généralisé dans toute l'Europe et même aux États-Unis. Le mot fameux : « pourvu que le civil tienne ! » a trouvé sous cette forme une application inattendue.

Et même, on a pu constater, surtout dans les pays soumis au blocus, que l'élasticité des besoins de l'homme dépassait tout ce qu'on aurait pu imaginer et qu'ils pouvaient être comprimés quasi indéfiniment.

C'est la guerre aussi qui a mis à l'ordre du jour les rapports qui existent, d'une part, entre la consommation, d'autre part, entre la hausse des prix, l'importation, le change, la thésaurisation, l'inflation monétaire. Les revues ont été remplies d'articles sur ces diverses questions.

Et les sociétés coopératives de consommation ont pris dans tous les pays un essor qui a dépassé les ambitions de leurs plus fervents apôtres. Ces sociétés, à la différence des Ligues d'économies, n'ont point pour but de réduire la consommation mais seulement de réduire le prix par le moyen que nous avons expliqué tout à l'heure, en le ramenant au niveau du prix de revient — ou plus exactement, en vendant au prix courant mais avec restitution à l'acheteur du « trop perçu » : système qui à l'expérience s'est montré plus pratique et plus attractif que le système de la vente au prix coûtant, mais qui comme résultat revient exactement au même, c'est-à-dire à la suppression du profit.

Les pouvoirs publics eux-mêmes ont reconnu l'importance de ce facteur nouveau et l'ont consacré officiellement, soit en créant un Conseil Supérieur de la Coopération, qui, il est vrai, comprend aussi des représentants des associations ouvrières de production, mais qui néanmoins est bien destiné à jouer le rôle de Conseil Supérieur de la Consommation à servir de contrepoids au Conseil Supérieur du Travail : — soit en assignant une place aux représentants des associations de consommateurs dans les commissions extraparlementaires chargées de s'occuper de la hausse des prix, du coût de la vie, du commerce du blé, de la lutte contre l'alcoolisme, etc.

La nouvelle constitution de la République allemande contient même cette déclaration inattendue : « Les Coopératives et leurs Fédérations sont le pivot de l'économie socialisée » (art. 153). Et je n'ai pas besoin de rappeler quel a été le rôle capital que les coopératives ont joué dans les événements qui ont suivi la révolution russe, à ce point que les grandes puissances de l'Entente les ont reconnues officiellement alors qu'elles se refusaient à reconnaître le Gouvernement russe et que le Gouvernement bolcheviste n'a pas trouvé de meilleur moyen de ravitailler le pays que d'y faire entrer obligatoirement toute la population.

Une autre cause qui tend à faire grandir l'importance des organisations de consommation et, même à leur confier le caractère d'organes de défense de l'intérêt national, c'est la politique militante du syndicalisme et la généralisation des grèves qui, dans ces derniers temps, sont devenues quasi continues. Ce sabotage de la production, précisément à l'heure où le pays ruiné et saigné aux quatre veines aurait besoin d'intensifier sa production jusqu'aux limites des forces humaines et où chaque heure, chaque minute, de travail supprimé se répercute en cherté, privations et même famine atroce pour des millions d'hommes, cette désinvolture avec laquelle l'intérêt public en mainte circonstance a été foulé aux pieds, — ont provoqué partout une vive réaction : elle s'est manifestée par la création des « Unions civiques », que les syndicalistes flétrissent du nom de briseurs de grèves, mais qui en fait ne sont que des organisations de consommateurs ayant pour but de pourvoir à leurs besoins par leurs propres moyens du jour où, dans les services publics, les producteurs désertent leur tâche sociale.

Et ceux-là même dont les sympathies sont acquises au mouvement syndicaliste se sont demandés si une politique qui sacrifie délibérément l'intérêt public à des intérêts professionnels ou à des intérêts de classe mérite vraiment le nom de socialisme et s'il n'y aurait pas quelque autre « plate-forme » à chercher?

Il en est une autre en effet. Et ce sont les sociétés coopératives de consommation, — quoiqu'elles ne représentent encore, il est vrai, qu'une bien petite minorité de consommateurs, mais ce sont toujours les minorités qui font les programmes, — qui ont élaboré ce programme qu'on a déjà appelé le socialisme des consommateurs en l'opposant au socialisme des producteurs[1].

Ce n'est point à dire que l'esprit qui anime les consommateurs, — tout au moins le petit nombre de ceux qui sont déjà organisés sous la forme de sociétés coopératives de consommation, — soit un esprit de réaction, hostile à la classe ouvrière. Comment pourrait-il en être ainsi, puisque ces sociétés de consommation se recrutent presque uniquement dans les milieux ouvriers, tout au moins celles qui sont les plus fidèles et les plus puissantes? Elles se disent socialistes aussi et même elles visent le même but, à savoir la socialisation du commerce et de l'industrie et la suppression de tous les prélèvements autres que ceux justifiés par un service rendu, mais elles prétendent y arriver par d'autres chemins, non par l'expropriation des capitaux existant et déjà appropriés, mais par la création de capitaux nouveaux qui resteront collectifs; moins par l'abolition du salariat que par l'abolition du profit, ce qui veut dire en restituant à l'ouvrier l'intégralité du produit de son travail, sinon sous forme d'augmentation de salaire du moins sous celle de diminution du coût de la vie.

Néanmoins il faut reconnaître que ce socialisme de consommateurs va se trouver nécessairement en conflit avec le socialisme, tout spécialement avec le socialisme exclusivement ouvrier.

En conflit d'abord sur le principe fondamental de la valeur, car à l'affirmation hautaine du syndicalisme que toute richesse est la création du travail et que, par conséquent, toute richesse doit appartenir au travailleur et que toutes les autres catégories sociales ne sont composées que de parasites, il oppose la théorie économique nouvelle de la valeur, celle de l'utilité finale qui voit en elle non une

1. Voir le *Manifeste Coopératif*, publié par divers journaux, qui a pour but de propager la doctrine coopérative dans les milieux universitaires et a recueilli, en effet, la signature de 200 professeurs.

création du travail mais une projection des désirs des consommateurs. Tout ce que peut faire le travail, c'est de pétrir la matière et lui donner sa forme, mais c'est le désir seul qui insuffle la vie à cette argile inerte. Et par conséquent le consommateur serait mieux fondé que l'ouvrier à prétendre qu'il crée la richesse : il la crée par sa demande.

Secondement, conflit sur le mode d'action, car le consommateur ne connaît pas de division de classes ni de lutte de classes : par définition même, la fonction de consommateur est la seule qui soit commune à tout être vivant sans distinction de classe, de profession, de sexe, ni d'âge, sauf différences quantitatives. C'est pourquoi les intérêts du consommateur se confondent absolument avec l'intérêt public, et il n'est aucune autre catégorie sociale dont on puisse dire autant. Le consommateur est donc nécessairement hostile à la grève, puisque celle-ci ne peut avoir pour résultat que d'arrêter les services publics, de réduire ou d'empêcher l'approvisionnement et de faire renchérir les prix.

Au reste, la meilleure preuve que le programme des consommateurs est solidement assis, c'est que les syndicalistes eux-mêmes viennent de lui rendre hommage, et c'est là un véritable événement dans l'histoire du socialisme. Non seulement dans un accord récent passé entre la C. G. T. et la Fédération des Sociétés de consommation, la première a reconnu expressément « que les coopératives de consommation constituent un des éléments de la société nouvelle », mais au Congrès de Lyon les secrétaires de la C. G. T. ont déclaré : 1° « que le gouvernement de la société de demain serait purement économique, non politique » ; 2° et que « ce gouvernement économique serait assis à la fois sur la consommation et sur la production », comme une arche sur ses deux piliers. Et pour réaliser aussitôt ce programme dans les faits, la C. G. T. a institué le Conseil économique du Travail, composé de représentants des organisations que voici : des Syndicats ouvriers (le Travail), de l'Union des ingénieurs-techniciens (la Science), de l'Association générale des fonctionnaires (l'Administration), de la Fédération Nationale des sociétés coopératives (la Consommation). Il faut bien remarquer qu'il ne s'agit pas ici d'une politesse faite à des camarades : c'est dans l'histoire du socialisme un fait absolument nouveau. C'est le socialisme ouvrier reconnaissant qu'il ne représente qu'un intérêt de classe et cherchant en dehors de lui un représentant de l'intérêt public : il le

trouve dans l'organisation des consommateurs. Cette économie nouvelle, dans laquelle la C. G. T. s'est efforcée de grouper tous les facteurs essentiels de l'activité économique, à l'exclusion des éléments parasitaires, elle l'a baptisée du nom de « nationalisation industrialisée », nom assez peu compris d'ailleurs, — à telle enseigne que Jouhaux lui-même a vu, dans l'incompréhension de ce vocable, une des principales causes de l'échec de la dernière grève, — mais qui, dans la pensée très libérale de ceux qui l'ont inventé, avait précisément pour but d'écarter tout soupçon de dictature du prolétariat et même de domination de classe.

Enfin dans l'énumération des causes qui tendent à reconnaître l'importance de la consommation, tant dans la doctrine que dans la pratique, peut-être convient-il de ne pas oublier le développement du féminisme.

Il faut penser, en effet, que si dans le domaine de la production c'est le rôle de l'homme qui est prépondérant, — les trois quarts des producteurs étant des hommes, — au contraire, dans le domaine de la consommation, c'est le rôle de la femme qui est de beaucoup le plus important : c'est elle presque seule qui est en scène. Les neuf dixièmes des achats — je parle des achats pour la consommation — sont faits par les femmes, soit par la femme de l'ouvrier qui va au marché, soit par « la dame » qui passe son temps chez ses fournisseurs et dans les grands magasins : ce que les Anglaises appellent faire du *shopping*.

Aristote a dit : « L'affaire de l'homme est d'acquérir et celle de la femme est de conserver. » Peut-être serait-il mieux de modifier le dernier mot de cette devise en le remplaçant par celui de « dépenser », — mais, sans faire d'ironie, contentons-nous de transposer la maxime de l'ordre juridique dans l'ordre économique, et disons : « Le rôle de l'homme est de produire la richesse et celui de la femme est de l'employer pour le mieux. »

Dans l'ordre économique, l'attribut de l'homme, c'est l'outil, et celui de la femme, c'est le panier — si elle ne le porte pas elle-même, elle le fait porter par sa cuisinière. Production et consommation, ce ne sont donc pas seulement les deux pôles du monde économique, ce sont aussi ceux de ce petit monde qu'est le ménage.

CHARLES GIDE.

ÉVOLUTION DE LA PRODUCTION

LE RYTHME DE LA VIE ÉCONOMIQUE

I. — Introduction.
L'intérêt du sujet. — Les méthodes d'étude.

Ce n'est qu'à une époque relativement récente qu'a commencé d'être connu et observé le rythme remarquable qui commande à la vie économique.

Sans doute on avait constaté depuis longtemps qu'un perpétuel mouvement agite les phénomènes économiques. Deux groupes de fluctuations en particulier ont de tout temps attiré l'attention des économistes et du grand public. D'une part, ce sont les menues et incessantes oscillations auxquelles échappent bien peu de phénomènes. La simple lecture des journaux quotidiens renseigne sur nombre d'entre elles. D'autre part, ce sont ce qu'on peut appeler les mouvements de longue durée. C'est ainsi qu'au XVIe siècle la hausse considérable des prix qui se manifesta alors suscita plusieurs écrits qu'il est encore intéressant de relire présentement. Mais ni dans l'une ni dans l'autre de ces deux catégories de variations il n'est question d'un rythme, d'un balancement ayant quelque ampleur et quelque régularité entre deux directions alternées. Tout au plus un certain rythme pouvait-il être aperçu pour certains phénomènes soumis à des variations saisonnières, comme c'est le cas, par exemple, du chômage ou du prix de quelques denrées agricoles.

Assez tôt cependant, dès les premières décades du XIXe siècle,

les esprits avaient été fortement impressionnés par un fait nouveau qui était étroitement lié à celui du rythme économique : je veux parler des crises de surproduction. Mais au début on n'avait pas su voir, — et faute de statistiques suffisantes on pouvait sans doute difficilement découvrir, — que la crise était au cœur d'un ensemble d'oscillations rythmiques. Les écrivains qui proclamaient l'extrême gravité des crises aussi bien que ceux qui en atténuaient l'importance, Sismondi ou Robert Owen aussi bien que J.-B. Say, considéraient la crise en elle-même, l'engorgement des marchés qui se manifestait, la baisse de prix, la fermeture des ateliers, le chômage des ouvriers. Aucun regard attentif n'était jeté sur ce qui se passait dans les années qui suivaient la crise ni dans celles qui la précédaient. Reprenant et développant les idées de Sismondi et de Robert Owen, Karl Marx et nombre de socialistes avec lui font dans leurs théories une grande place aux crises de surproduction. Dans les explications qu'ils en donnent, la crise apparaît beaucoup moins comme un des moments d'un ample rythme économique que comme la manifestation d'un état pathologique quasi constant, la preuve du déséquilibre fondamental et chronique en régime capitaliste entre les forces de production et le pouvoir d'achat de la consommation.

Il faut arriver aux débuts de la seconde moitié du XIXe siècle, à l'ouvrage surtout de Juglar paru en 1857, pour que la crise commence d'être mise à sa place dans l'ensemble du cycle qui déroule ses phases alternées. Une période la précède qu'il est convenu d'appeler la période de prospérité avec des prix en hausse, des profits très augmentés, des salaires accrus, une production très amplifiée. Des années dites de dépression suivent, où les prix demeurent très avilis, où l'activité productrice se ralentit. La crise est le moment où s'arrête la prospérité, où la vie économique, lancée jusque-là en plein essor, doit changer brusquement d'orientation, s'engager dans la dépression, avec les ruines et les misères qu'entraîne le plus souvent une telle saute de la situation économique. Prospérité et dépression réunies forment ainsi des cycles qui se succèdent, s'enchaînent les uns aux autres. Les crises sont au centre des cycles. Elles sont donc périodiques et sont depuis le milieu du XIXe siècle survenues en 1847, 1857, 1864-1866, 1873, 1881-1882, 1890, 1900, 1907, 1913, 1920. Tandis qu'on ne

parlait autrefois que de crises de surproduction, il est davantage question aujourd'hui de cycles économiques [1].

* *

Si les crises présentent ainsi un certain caractère de périodicité et se trouvent enveloppées dans des cycles successifs dont elles ne sont qu'une des étapes, l'étude de la matière gagne beaucoup en importance à la fois pour la vie pratique et pour l'observation scientifique.

Pour la vie pratique, pour l'homme d'affaires, le chef d'établissement, l'homme d'État ou le secrétaire de syndicat ouvrier, il est d'un grand intérêt que la crise perde le caractère un peu mystérieux qu'elle présentait autrefois. Il faut qu'elle cesse de leur apparaître comme un accident brusque, un cataclysme imprévu et imprévisible, une tourmente qui s'abattrait avec toute la soudaineté et l'aveuglement des forces naturelles. Ils doivent se familiariser avec le fait du rythme économique, savoir qu'ils se meuvent constamment à l'intérieur d'un cycle qui comprend la crise et les phases alternées de prospérité et de dépression. Par suite il ne faut pas qu'ils s'abandonnent à un découragement profond dans la dépression, et ils doivent dans la prospérité montrer une grande prudence, se garder des espoirs démesurés. Les progrès qu'on fera dans la connaissance du phénomène conduiront-ils à des prévisions tout à fait exactes sur la date de la crise ? Cela reste douteux. Mais tout au moins disposera-t-on de données permettant des hypothèses raisonnées sur les événements probables. Il est des moments, au début de la prospérité par exemple, où on peut avec quelque sécurité penser que la crise est encore lointaine. Au contraire, quand la prospérité a déjà duré un temps assez long, on doit avoir en vue la crise, commencer de s'y attendre quoiqu'on ne puisse pas en fixer l'heure précise.

L'étude attentive du rythme économique n'est pas moins précieuse pour la science. Il est peu de sujets offrant à l'observateur une aussi ample moisson d'enseignements de toutes sortes. C'est une multitude de phénomènes qui se trouvent engagés dans les phases alternées des cycles. C'est entre une multitude de phéno-

1. Parmi les ouvrages récents sur le sujet, celui de W. C. Mitchell est intitulé *Business Cycles* (1913); celui de H. L. Moore, *Economic Cycles* (1914); celui de D. H. Robertson, *A Study of Industrial fluctuation* (1915).

mènes que le grand rythme qui les entraîne noue des liens étroits, des rapports divers qu'il appartient à la science de démêler et de déterminer avec rigueur. C'est par centaines que tableaux et graphiques peuvent être accumulés faisant tous apparaître des oscillations périodiques non pas exactement synchroniques, mais dont les dissemblances ne sont pas moins suggestives que les similitudes. Que l'on examine les industries les plus différentes, les mines ou les chemins de fer, la fabrication de machines ou la filature de coton, les hauts fourneaux ou les industries du bâtiment, les industries électriques ou la marine marchande ou même les entreprises de spectacles, et partout, quoique avec des particularités propres à chacune des industries, se manifestent des mouvements rythmiques présentant entre eux des relations évidentes. Qu'il s'agisse des prix, des salaires, des profits, de l'augmentation du capital, du coût, de la productivité, du chômage, de la criminalité, des accidents du travail, de l'intérêt, de l'escompte, du cours des valeurs, du portefeuille et de l'encaisse des banques, du volume de la production, des échanges intérieurs ou extérieurs, partout se constatent des fluctuations périodiques imposant à l'observateur la conviction d'actions et réactions réciproques qu'il doit s'efforcer de dégager.

A qui a manipulé un certain temps cette riche matière économique que constitue notre sujet, à qui s'est habitué à comparer entre elles les oscillations rythmiques, à les confronter, les rapprocher pour rechercher les rapports qui les relient, il semble difficile de nier la possibilité d'une science économique, de lois économiques commandant à la complexité et à l'irrégularité apparente des phénomènes. Très nombreuses sont les variations corrélatives, concomitantes ou consécutives, prouvant que les unes sont la cause des autres ou qu'elles obéissent les unes et les autres à une action commune. Très fréquentes apparaissent les répétitions dans les modalités des variations, dans leur simultanéité ou dans l'antériorité des unes par rapport aux autres, mettant ainsi en lumière les rapports de subordination, de connexité, ou de correspondance existant entre elles. C'est ici une des études où on peut se rapprocher le plus des sciences physiques et naturelles, où on peut le plus utilement adopter des procédés d'investigation assez voisins. Une sorte d'expérimentation elle-même n'est pas exclue. Fort souvent on peut réussir à réaliser comme une espèce

d'expérience, à éliminer dans un groupe de phénomènes, sinon matériellement comme dans un laboratoire de physique, du moins mentalement, par le raisonnement, certains facteurs possibles, en établissant que leur action est inopérante, de manière à mettre en lumière l'influence d'une dernière cause à laquelle on peut alors, avec une grande vraisemblance, attribuer la variation observée. Hautement instructive, notre matière constitue en même temps une excellente discipline pour l'éducation scientifique.

*
* *

L'étude du rythme économique peut se faire suivant des méthodes et en vue de buts dissemblables.

On peut en faire une étude principalement historique et descriptive [1]. On s'attache alors successivement à chacun des cycles. Et on expose pour chacun d'eux l'ensemble des faits caractéristiques qui les constituent à travers la prospérité, la crise et la dépression. Cette méthode offre assurément des avantages. Elle permet une présentation des événements vivante, colorée, pleine de détails intéressants ou curieux, qui rend la lecture facile et attachante. En outre la méthode narrative est fort utile pour la connaissance des faits spéciaux à chaque cycle, de tout ce qui lui donne sa physionomie particulière, différente de celle des autres cycles. Elle est très précieuse enfin pour tout ce qui ne se prête pas à des données numériques et statistiques et qu'il est nécessaire cependant de ne pas négliger. Mais elle n'est pas le meilleur instrument de recherche pour dégager ce qu'il y a de commun aux divers cycles, ce qu'il y a d'identique, ce qui est l'essentiel du rythme de la vie économique, pour la détermination des rapports de corrélation, de causalité et de dépendance existant entre les divers phénomènes. S'embarrassant comme elle fait du détail particulier à chacun des cycles, elle ne laisse pas assez nettement apparaître et avec un suffisant degré de certitude les faits fondamentaux et les lois de leurs variations.

A cet égard, la méthode statistique paraît devoir être plus féconde en résultats et s'imposera sans doute de plus en plus à la science. Sans doute elle a contre elle une sécheresse dans l'exposition qui peut la rendre rebutante aux yeux de certains. La lec-

1. Voy. par ex. : LESCURE, *Les crises générales et périodiques de surproduction*, Paris, 1910.

ture peut même devenir particulièrement ardue lorsque l'emploi de la méthode s'accompagne d'un usage intensif des mathématiques. Mais il faut se résoudre à accepter que la science se fasse moins attrayante si par là elle devient plus rigoureuse et approche davantage de la vérité. Or pour notre sujet la statistique présente cet avantage extrêmement précieux de séparer chacun des phénomènes de la multitude des autres, de permettre de le suivre à travers les cycles successifs de manière à faire ressortir ce qui se renouvelle à chaque fois et à négliger ce qui était accidentel. On a ainsi une série de phénomènes dont on connaît les variations essentielles, les mouvements dominants. On peut donc les confronter les uns avec les autres, noter les corrélations qu'on observe entre eux. On a la matière d'une longue suite de comparaisons, de rapprochements, de combinaisons de toutes sortes. Il ne dépendra plus que de la patience, de l'ingéniosité, de la pénétration de ceux qui procéderont à ces confrontations que les progrès dans la connaissance de la question deviennent très rapides.

Mais dans cette utilisation de la méthode statistique on peut poursuivre deux objectifs différents.

Certains se refusent — peut-être seulement à titre provisoire — à toute théorie explicative, à toute recherche des causes. Ils se bornent à préciser avec la plus grande rigueur possible l'allure des oscillations rythmiques, à déterminer leurs rapports de simultanéité, d'antériorité ou de séquence. Les plus ingénieux d'entre eux s'efforcent de perfectionner les méthodes employées. Au moyen des mathématiques ils cherchent à éliminer la part dans les variations qui revient aux deux séries de mouvements dont il a été parlé plus haut et qui sont étrangers aux fluctuations cycliques : les mouvements de longue durée qui chevauchent à travers plusieurs cycles consécutifs et sont indépendants des cycles ; les menus mouvements accidentels ou saisonniers à l'intérieur des cycles et sans rapport étroit avec le balancement rythmique. Ils apportent ainsi aux données numériques une série de corrections pour n'y laisser subsister que les éléments purement cycliques. D'autre part, ils poussent l'observation statistique très loin dans le détail, visant à noter l'allure des mouvements non par année, mais par mois. Ils veulent arriver ainsi à un schéma présentant avec un grand degré d'approximation la suite des oscillations caractéristiques qui s'effectuent dans les cycles avec les délais habituels qui s'écoulent entre ces oscillations successives [1]. Leur pensée est sans doute que le futur devant ressembler au passé, on pourra, à tout instant, en confrontant la situation économique existante avec le schéma en question, savoir avec assez d'exactitude à quel stade du cycle on se trouve, prévoir avec assez de vraisemblance quels sont les stades qui sont imminents et dans quels délais approximatifs ils surviendront. Il s'agirait là d'une sorte de météorologie économique, météorologie empirique qui ne remonterait pas aux causes, mais permettrait néanmoins d'entrevoir l'avenir, dans la mesure tout au moins où l'allure du cycle en cours ressemblerait à l'allure la plus ordinaire des cycles écoulés.

La tentative est intéressante et mérite d'être suivie avec attention. En tout cas, quelque réserve qu'on puisse faire sur les inductions à tirer pour le futur des résultats auxquels on a abouti, il est certain que pour le passé ils présentent une réelle valeur. Peut-être même est-ce à la seule observation des variations rythmiques et à leur comparaison rigoureuse, quant à leur intensité, leur durée, le moment de leur survenance, que les chercheurs eussent dû et devraient un temps se borner. C'est ce qui a été trouvé de certain à cet égard qui constitue ce qu'il y a de définitivement acquis à la science dans les études nombreuses publiées jusqu'ici. Le reste, les explications proposées, quelque soigneusement qu'elles aient été élaborées, conservent toujours un caractère hypothétique.

Mais l'esprit humain est ainsi fait qu'il lui est difficile de se contenter, même provisoirement, de la seule constatation des faits. Il a soif de l'explication. Il bondit toujours à la cause. Et on sait du reste l'utilité pour le progrès scientifique des hypothèses même incomplètes, même partiellement erronées ou entièrement fausses. Aussi le second but, le but le plus fréquemment poursuivi par ceux qui ont utilisé en notre matière la méthode statistique, a-t-il été de chercher les raisons du rythme de la vie économique, les causes du phénomène [2]. Et dans les pages qui

1. Voy. surtout W. M. Persons, *An Index of general business conditions*, dans *Review of economic statistics*, avril 1919.

2. C'est le cas de W. C. Mitchell, H. L. Moore, D. H. Robertson dans les ouvrages cités plus haut.

vont suivre, c'est cette fin qu'on aura en vue. On dégagera en premier lieu les traits caractéristiques des oscillations cycliques. Puis on se servira des faits observés pour esquisser brièvement une explication [1].

II. — Exposé des faits. — Les oscillations rythmiques principales.

La foule des phénomènes qui obéissent aux fluctuations rythmiques est si considérable qu'un choix s'impose de ceux qu'on soumettra à l'observation pour faire apparaître les traits essentiels des cycles économiques. On s'attachera à ceux qui semblent constituer les manifestations les plus typiques de la vie économique, et on notera les caractéristiques principales de leurs variations.

C'est par les prix, phénomène fondamental, phénomène central de la vie économique, que cette étude devra commencer.

Mais pas plus pour les prix que pour ce qui viendra ensuite on ne peut reproduire ici les tableaux des chiffres qui révèlent les oscillations rythmiques. Les statistiques dont il a été fait usage rempliraient plusieurs centaines de pages. Le lecteur est prié de se reporter aux sources dont on s'est servi. On ne pourra présenter dans cet article que les résultats de l'observation.

§ 1. — *Le rythme des prix.*

Tous les tableaux des *Index numbers* généraux des prix qui ont été dressés pour permettre de suivre les variations de prix en Angleterre, en France, aux Etats-Unis, en Allemagne, en Italie, particulièrement après la première moitié du XIXe siècle, témoignent de deux séries de mouvements.

D'une part, ce sont ce que j'ai déjà dénommé des mouvements de longue durée, beaucoup plus amples que les oscillations cycliques, puisqu'ils s'étendent sur plusieurs cycles successifs. C'est ainsi que la tendance générale des prix est à la hausse dans le troisième quart du XIXe siècle, qu'elle est à la baisse dans le dernier quart et que la hausse, au contraire, reprend à la fin du

1. Pour un exposé détaillé, voy. mon livre *Les crises périodiques de surproduction*, 2 vol., Paris, 1913.

siècle pour atteindre depuis la guerre les énormes proportions que tout le monde connaît.

D'autre part, et quelle que soit la tendance de longue durée, apparaissent les fluctuations cycliques qui sont l'objet de notre travail, l'alternance des quelques années où les prix montent et des quelques années où ils fléchissent. La crise se place en général au terme de la hausse et au début de la baisse, à l'intersection des deux mouvements. C'est ainsi que dans nos pays d'Europe le balancement des prix a eu lieu autour des crises survenues en 1847, 1857, 1864-1866, 1873, 1880-1882, 1890, 1900, 1907, 1913 et 1920. Chaque cycle se compose d'une série d'années formant ce qu'on appelle la période de prospérité parce que la vente des marchandises se fait à des prix largement rémunérateurs et d'une série d'années formant la période de dépression où la vente des marchandises s'effectue à des prix avilis.

Mais si toujours se constate cette répétition de quelques années de hausse et de quelques années de baisse, la même constance n'apparaît plus en ce qui concerne ni la durée ni l'intensité des mouvements alternés. La *durée* des phases de prospérité et de dépression, et par suite aussi celle des cycles, est assez inégale. L'intervalle entre deux crises consécutives a varié entre six et dix ans. De même pour l'*intensité* de l'ascension ou du recul des prix. C'est ainsi que, d'après les *Index numbers* de Sauerbeck pour l'Angleterre, si les prix ont bondi de 74 à 105 dans la période de prospérité qui a abouti à la crise de 1857, ils ne sont passés que de 68 à 72 dans la prospérité qui a précédé la crise de 1890. De même, tandis que dans la phase de dépression qui a suivi la crise de 1873 ils s'effondraient de 111 à 83, ils ne tombaient que de 75 à 69 après la crise de 1900.

Ces inégalités, il est vrai, tiennent pour une bonne part aux mouvements de longue durée des prix qui se combinent avec les fluctuations cycliques. Aux époques d'ascension de longue durée des prix, les hausses cycliques sont plus longues et plus accusées, les baisses cycliques plus brèves et moins sensibles. En période de baisse de longue durée des prix, ce sont les hausses cycliques qui au contraire s'arrêtent court, et ce sont les baisses cycliques qui se prolongent et s'aggravent profondément. Le mouvement de longue durée vient troubler la régularité du rythme, amplifie l'oscillation cyclique qui s'effectue dans le

même sens, entrave l'oscillation cyclique qui se fait en sens inverse. Aussi pour dégager ce qu'il y a de proprement rythmique dans les variations alternées il faudrait, comme le font, on l'a vu, certains statisticiens américains, éliminer l'influence du mouvement de longue durée, corriger par le calcul ce qui est dû à cette influence, ne tenir compte que des *déviations* par rapport à la tendance de longue durée. On arriverait ainsi à une durée et une intensité des oscillations rythmiques qui ne seraient pas celles qu'on constate dans la réalité, mais celles qui auraient eu lieu si les facteurs du rythme économique avaient été seuls à agir.

Ce sont ces inégalités entre les cycles, ce fait que chaque cycle présente certaines particularités par quoi il prend une physionomie propre différente de celle des autres cycles, qui rendent les prévisions bien incertaines. Sans doute des corrections de la nature de celles qui viennent d'être signalées en diminuant les inégalités entre cycles diminueraient aussi les chances d'erreur. Mais il est douteux qu'elles les suppriment toutes. En particulier, si pour les cycles passés il est possible de corriger l'action des mouvements de longue durée, cette correction est beaucoup plus malaisée pour le cycle où on se trouve, puisqu'on ne sait à l'avance ni la durée ni l'intensité du mouvement de longue durée avec lequel ce cycle se combine. On peut, pour les voyages déjà accomplis par un aéroplane, calculer ce qu'aurait dû être la durée du parcours si les vents avaient soufflé à telle vitesse modérée. Mais on ne peut prévoir la durée effective du voyage qui va être entrepris ou qui est en voie d'exécution, puisqu'on ignore ce que sera la vitesse du vent dans les heures prochaines. Le problème de la prévision des crises n'est pas encore résolu de façon définitive[1].

* * *

Si des *Index numbers* généraux on passe aux tableaux des prix relatifs aux diverses catégories de produits, on retrouve la même alternance des périodes de hausse et des périodes de baisse, aux mêmes dates ou à des dates voisines, pour une foule de marchandises, matières premières, articles demi-fabriqués, produits finis, dans une multitude d'industries. Cependant s'imposent certaines distinctions.

1. Voir cependant les résultats auxquels sont arrivés à cet égard W. M. Persons et ses collaborateurs dans les numéros successifs de la *Review of economic statistics*.

1° Les objets d'alimentation ne participent qu'assez faiblement aux fluctuations cycliques des prix, alors qu'au contraire ils subissent très nettement les variations des prix, de longue durée. Ce n'est donc pas de ce côté qu'il faut chercher l'explication du rythme de la vie économique.

2° En ce qui concerne les produits industriels, les prix des matières brutes, fonte, fer, cuivre, charbon, laine, coton, bois, cuir, obéissent à des oscillations rythmiques plus régulières et plus accentuées que ceux des produits fabriqués, que ceux des machines, des métiers, des objets de consommation en métal, des tissus, des vêtements, des meubles.

3° Parmi les matières premières, ce sont les prix des métaux, fer, fonte, cuivre, zinc qui présentent les fluctuations les plus intenses et les plus régulières. Les prix des métaux sont donc un meilleur indicateur de l'état économique général que les prix des autres marchandises et aussi que les *Index numbers* généraux des prix.

L'explication des cycles économiques devra tenir compte de ces faits.

§ 2. — *Le rythme des revenus : profits, intérêts, salaires.*

Après l'étude des prix des marchandises doit venir celle de ce qu'on appelle souvent les prix des services producteurs, celle des revenus, salaire, intérêt, profit.

Ces trois types de revenus obéissent aux mêmes oscillations cycliques que les prix des marchandises. Mais ils y obéissent avec une intensité inégale.

Comme on pouvait s'y attendre, c'est pour les profits que les fluctuations sont le plus accentuées. Elles le sont notablement plus que celles des prix. Pendant la prospérité, les profits s'élèvent proportionnellement beaucoup plus que les prix. L'entrepreneur qui, au début, garde pour lui tout l'excédent dû à la hausse du prix, n'en cède plus tard à ses collaborateurs que des parts relativement réduites. Il demeure le principal bénéficiaire des phases de prospérité. Mais, à son tour, c'est lui qui est le plus gravement frappé pendant les phases de dépression. Il ne réussit à rejeter sur les services producteurs qu'une faible partie de la perte subie.

C'est ce qu'on constate déjà pour le taux de l'intérêt. Ses oscil-

lations sont sensiblement moins considérables que celles des prix et par suite aussi que celles des profits. On peut se rendre compte des variations rythmiques du taux de l'intérêt par celles du cours des valeurs à revenu fixe, fonds d'Etat ou obligations. Pendant la prospérité, le cours de ces valeurs fléchit, accusant ainsi l'ascension du taux de l'intérêt. Il se relève pendant la dépression à mesure que diminue le taux de l'intérêt. Au contraire, le cours des valeurs à revenu variable, le cours des actions industrielles, lié aux mouvements des profits, bénéficie de très fortes plus-values durant la prospérité et s'effondre après la crise.

C'est surtout du salaire qu'il est vrai de dire que ses baisses cycliques sont bien moindres que celles des profits et des prix. Il arrive souvent pour nombre d'industries que la dépression se manifeste dans les salaires non pas par une baisse, mais par un arrêt de la hausse ou même simplement par un ralentissement dans l'allure de la hausse. Pendant la prospérité au contraire, le salaire croît assez fortement, quoique néanmoins dans des proportions moindres que les prix et les profits. C'est de cette manière que déclinant légèrement ou restant stationnaire dans la dépression et augmentant assez sensiblement à chaque retour de la prospérité, le salaire s'est progressivement élevé depuis le milieu du XIXe siècle, présentant un mouvement de longue durée nettement orienté vers la hausse.

Les hausses cycliques du salaire ne sont pas seulement plus accentuées que les baisses. Elles ont aussi une durée plus longue. La chute du salaire ne s'observe le plus souvent qu'un certain temps après celle des prix. Son relèvement au contraire s'effectue parfois avant la fin de la dépression devançant celui des prix.

Si les phases de dépression n'arrivent pas à avilir sérieusement le salaire, elles affectent gravement cependant le bien-être de la classe ouvrière. Elles l'atteignent en effet surtout par le chômage. C'est à cause du chômage, qui augmente beaucoup après la crise, que les périodes de dépression sont souvent des périodes de dure misère ouvrière. En même temps croît le paupérisme, le nombre de ceux qui font appel à la charité publique ou privée et souvent aussi le nombre de crimes ou de délits. Au contraire pendant la prospérité les statistiques du chômage, du paupérisme, de la criminalité révèlent des fluctuations cycliques en sens inverse.

De même que se manifeste un rythme de la misère existe aussi

un rythme de l'action collective ouvrière. Les grèves ont tendance à se multiplier en période de hausse des prix où l'ouvrier réclame sa part du bénéfice dû à l'amélioration des conjonctures. Elles sont moins nombreuses en période de dépression. En outre, leur caractère se modifie. Ce sont pendant la dépression des grèves non plus offensives mais défensives : elles ont pour but la résistance à l'abaissement du salaire.

§ 3. — *Le rythme du coût de production.*

Ce qui vient d'être dit de l'intérêt et du salaire explique déjà l'existence d'un rythme du coût. Si salaire et intérêt s'élèvent dans la prospérité, déclinent dans la dépression, il en résulte, — toutes choses restant égales, — que le coût de production croît dans les années de hausse des prix, diminue dans les années de baisse des prix. Or un second facteur vient ajouter son action à celle du rythme de l'intérêt et du salaire pour déterminer une accentuation du rythme du coût de production. C'est le rythme de la productivité.

Durant la prospérité on assiste à un fléchissement de la productivité. L'entrepreneur, afin de bénéficier de la hausse des prix de vente, vise avant tout à augmenter la production totale. Pour atteindre cette fin il se résigne facilement à la réduction de la productivité. Il utilise tout le matériel disponible jusqu'au plus défectueux. Il embauche tous les ouvriers qu'il trouve jusqu'aux moins capables. Les augmentations considérables de personnel font en outre jouer la loi des rendements décroissants. La production moyenne par tête d'ouvrier diminue. — Pendant la dépression, la chute des prix de vente oblige au contraire l'entrepreneur aux plus grands efforts en vue du relèvement de la productivité. Matériel démodé et personnel inexpert sont écartés de l'œuvre productrice. En même temps sont introduits bien des perfectionnements techniques tendant à l'accroissement du rendement.

De là une double action dans le même sens sur le coût de production. Durant la prospérité, salaire et intérêt augmentent. En outre, fléchissent les rendements. Double raison pour que monte le prix de revient. Durant la dépression, salaire et intérêt baissent ou demeurent stationnaires. Les rendements se relèvent. Le coût de production par suite se réduit très sensiblement.

Le rythme du coût présente cependant moins d'ampleur que

celui du prix des marchandises. Aussi le profit qui est la différence entre ces deux grandeurs demeure-t-il très élevé pendant la prospérité et très amoindri pendant la dépression.

*
* *

Malgré la multiplicité des mouvements rythmiques déjà observés, nous ne sommes pas jusqu'ici sortis du domaine des prix. Prix des marchandises, prix des services producteurs, prix de revient, c'est toujours de prix qu'il s'est agi. Mais les caractéristiques des divers rythmes semblent montrer que c'est le prix des marchandises qui commande aux autres prix. Ses oscillations entraînent des oscillations moins accentuées du salaire, de l'intérêt, du coût de production et par suite, au contraire, des fluctuations plus intenses des profits.

Il faut maintenant, pour poursuivre notre enquête, aborder un ordre de faits différents, celui de la production et des échanges, celui de l'activité industrielle et commerciale.

§ 4. — *Le rythme d'ensemble de la production.*

On manque de statistiques sur les variations de l'ensemble de la production [1]. Des données numériques nous sont fournies au contraire sur les mouvements des échanges et aussi sur ceux de la production dans des industries particulières. Force nous est donc pour les fluctuations d'ensemble de nous en tenir surtout à celles des échanges, qu'on considérera comme grossièrement symptomatiques de celles de l'activité productrice. On examinera ensuite les fluctuations de la production dans certaines industries particulières.

Que l'ensemble de la production augmente grandement dans la prospérité et diminue ou reste stationnaire dans la dépression, c'est ce qu'on peut induire du rythme de ce grand facteur de la production qu'est le travail, du rythme du chômage dont il a été déjà question. La même conclusion peut être tirée du rythme de cet autre facteur de la production qu'est le capital ou tout au moins de ce qu'on en connaît, du rythme du capital-argent des sociétés par actions qui durant la prospérité grossit, et parfois dans d'énormes proportions grâce à des émissions multipliées de

1. Voir cependant E.-E. Day, An index of the physical volume of production (*Review of economic statistics*, octobre à décembre 1920).

valeurs industrielles et demeure stationnaire durant les années de dépression.

Mêmes constatations pour les échanges. S'agit-il de la circulation en nature, de la circulation des marchandises ? On voit les quantités transportées par voies ferrées croître considérablement pendant la prospérité. La dépression au contraire est une période sinon de diminution, du moins de stagnation du trafic. De même, le commerce avec l'étranger augmente grandement pendant la prospérité non seulement quant à sa valeur totale, laquelle est influencée par la hausse des prix, mais aussi quant au poids total des marchandises importées et exportées. Dans la dépression l'accroissement cesse ou finit par se ralentir.

S'agit-il de la circulation en valeur, de la circulation des moyens de paiement, de la circulation métallique et fiduciaire ? Le rythme de cette circulation est l'un de ceux qui ont été découverts les premiers par les économistes. Il est encore l'un des plus connus et demeure l'un des meilleurs indices de l'état économique général. Pendant la prospérité s'amplifie la circulation métallique à la suite d'incessants appels aux banques, diminue donc l'encaisse des banques, se gonfle leur portefeuille, croît le total des sommes compensées dans les Chambres de compensation, s'élève le taux de l'escompte. Pendant la dépression, ce sont les signes du ralentissement de l'activité industrielle. La monnaie métallique inutilisée rentre dans les banques. Quant aux sommes compensées, à la valeur totale des effets escomptés, à l'importance du portefeuille, elles diminuent : mais la diminution est moindre que l'accroissement dans la prospérité.

§ 5. — *Le rythme de l'outillage industriel.*

Après le rythme de l'ensemble de la production et des échanges, il convient de soumettre à l'observation, comme on l'a fait pour les prix, les variations dans la production des diverses catégories de marchandises.

Pour les matières premières, fonte, charbon, c'est un rythme qui rappelle celui de l'ensemble de la production. Très forte augmentation dans la prospérité. Décroissance légère ou simplement ralentissement de la progression durant les années de dépression.

Mais quand on arrive à l'outillage industriel ou, si on préfère cette expression, aux capitaux fixes, on se trouve en présence de

certaines particularités très caractéristiques. Les statistiques dont on dispose concernent non pas la production annuelle mais l'accroissement annuel de l'outillage terminé, entré en exploitation ou prêt à y entrer. On peut connaître ainsi le nombre de machines à vapeur nouvelles mises en service chaque année dans les diverses industries ou mieux leur puissance totale en chevaux-vapeur, le nombre de locomotives et de wagons qui viennent chaque année s'ajouter au matériel roulant sur les voies ferrées, l'accroissement annuel des constructions maritimes. Pour l'outillage autre que les machines à vapeur dans les industries de transformation, on peut consulter des statistiques privées relatives à l'accroissement annuel des broches de coton dans le monde.

Or l'observation attentive de ces statistiques fait découvrir qu'il existe bien un rythme dans l'accroissement de l'outillage en service dans l'industrie, mais qu'il n'y a pas coïncidence de dates entre ce rythme et celui des prix ou de l'ensemble de la production.

On constate bien l'alternance de groupes d'années de gros accroissement de l'outillage avec des années de faible accroissement. Pendant certaines périodes, la puissance totale des nouvelles machines à vapeur mises en service, le nombre de nouvelles broches de coton, de nouvelles locomotives, de nouveaux wagons, de nouveaux navires est très considérable. L'activité des industries productrices de ce matériel est donc extrêmement intensifiée. Puis viennent des périodes où les quantités nouvelles de chevaux-vapeur, broches de coton, locomotives, wagons, navires descendent à des chiffres très réduits, preuve de graves chômages dans les industries productrices de matériel.

Mais ces périodes alternées commencent et se terminent notablement après le début et la fin des périodes de prospérité et de dépression. Ce n'est pas dès les premiers temps de la prospérité que les nouvelles machines à vapeur, les nouvelles broches de coton, le nouveau matériel de chemin de fer commencent d'arriver en masse. C'est un an, deux ans, trois ans, c'est peut-on dire en moyenne deux ans plus tard. C'est lorsque la prospérité a déjà duré un assez long temps. C'est dans les derniers temps de la prospérité.

De même ce n'est pas aussitôt après la crise, dès le début de la dépression que les chiffres fléchissent. Malgré la crise, malgré

la dépression, les livraisons et la mise en service de nouveau matériel continuent de rester très importantes pendant deux ans encore environ pour ne commencer de décliner que dans les derniers temps de la dépression.

Cependant lorsque précédemment on a étudié le rythme du capital-argent employé dans l'industrie on a constaté que l'augmentation de ce capital prenait de fortes proportions dès le début de la prospérité pour commencer de diminuer dès le début de la dépression. Or le rythme de l'outillage industriel, des capitaux en nature ne doit-il pas coïncider exactement avec celui du capital-argent ? N'est-ce pas principalement pour acheter de nouveaux métiers, de nouvelles machines qu'on procède à ces nombreuses émissions de valeurs industrielles qui sont une des caractéristiques de la prospérité ? Pourquoi donc ce retard de deux ans en moyenne des mouvements de l'un des rythmes sur ceux de l'autre ?

Pour l'outillage des chemins de fer en particulier on a quelques informations sur les commandes annuelles de matériel roulant. Or on observe que les commandes deviennent plus abondantes dès le début de la prospérité et commencent à se raréfier dès les premiers temps de la dépression. Pourquoi donc n'en est-il pas de même du matériel mis en service ? Pourquoi le retard de 1, 2 ou 3 ans du rythme du matériel en service sur celui des commandes ?

La réponse s'impose d'elle-même. C'est à cause du temps nécessaire à l'exécution des commandes, à la fabrication de l'outillage industriel. Il faut du temps pour l'achèvement des locomotives, des wagons et aussi pour celui des machines à vapeur, des métiers à filer, des machines-outils, des instruments de production de toutes espèces. Il faut du temps de même pour l'agrandissement des usines existantes ou la construction des bâtiments qui abriteront le nouveau matériel. C'est là une des caractéristiques importantes de la technique moderne de la production. Tandis qu'un temps assez court suffisait à la confection des outils dont on se contentait autrefois, la production moderne, la production capitaliste implique l'emploi d'un puissant outillage. Et un long temps est nécessaire à sa fabrication. Des mois et des années s'écoulent avant que les matières brutes, minerai de fer, minerai de cuivre, charbon, bois, après avoir subi des trans-

formations successives, puissent comme machines achevées et installées rendre les services qu'on en attend.

Les discordances constatées s'expliquent ainsi parfaitement. Dès que s'ouvre la période de prospérité, les émissions de valeurs industrielles augmentent, le capital-argent des entreprises grandit, les commandes se multiplient. Dès le même moment aussi commence la période d'activité pour les industries productrices d'outillage, la période d'entrée en construction, de mise en chantier de quantités considérables d'outillage, la période de décroissance du chômage pour le personnel employé. La production *en cours* de capitaux fixes grandit dès le début de la prospérité. Mais les livraisons de tout ce matériel nouveau ne prennent de fortes proportions que beaucoup plus tard, dans les dernières années de la prospérité. De même, dès que la crise a éclaté, dès qu'on s'engage dans la phase de la dépression se ralentissent les émissions industrielles et les commandes, et en même temps diminue l'activité des industries productrices d'outillage, s'aggrave le chômage de leur personnel. La production *en cours* de matériel industriel fléchit aussitôt après la crise. Mais on achève cependant les machines en voie de fabrication, on termine les usines, les installations en voie de construction. Les livraisons demeurent très importantes pendant une bonne partie de la dépression. C'est seulement dans les dernières années de cette période que décroît la quantité de matériel nouveau mis en service.

Le synchronisme existe entre le rythme de la production *en cours* de matériel industriel et celui de l'ensemble de la production et des prix. Le retard n'existe que pour le rythme du matériel terminé, livré et entrant en fonctionnement. Mais ce retard constitue un fait du plus haut intérêt et qu'il faut retenir.

* *

Après l'étude du rythme de la fabrication dans les industries productrices d'outillage devrait venir celle du rythme de la production dans les industries de biens de consommation. Mais les statistiques directes sur cette production font en général défaut. On doit le plus souvent se borner à des présomptions basées sur des raisonnements un peu compliqués. Aussi paraît-il inutile de les exposer ici.

III. — Essai d'explication des oscillations rythmiques.

La vie économique, sous ses aspects les plus variés, nous est ainsi apparue comme obéissant à cette grande loi des fluctuations rythmiques dont de nouvelles et multiples applications pourraient être jointes à celles qui ont été signalées dans les pages précédentes. La revue très rapide à laquelle on vient de procéder des principaux phénomènes entraînés dans les oscillations cycliques impose la conviction qu'un lien certain existe entre toutes ces oscillations, qu'elles se commandent mutuellement ou subissent des impulsions communes. Quelle est donc l'explication des mouvements rythmiques observés ?

Mais avant de tenter cette explication, il convient de faire trois observations qui serviront de directives dans la recherche. On doit se rendre compte : 1° de ce qui exactement a besoin d'être expliqué ; 2° de certaines conditions auxquelles l'explication doit satisfaire pour être valable ; 3° de la direction dans laquelle l'explication peut être cherchée.

1° Ce dont il s'agit de rendre compte, ce n'est évidemment pas du fait même qu'il y ait des oscillations. Le mouvement est la règle de la vie économique telle qu'elle s'offre à nos yeux. Le déséquilibre est constant. Sans doute la science nous a appris à discerner l'action de tendances au retour à l'équilibre. Mais cette action toujours présente est aussi toujours impuissante à ramener ou à maintenir un équilibre parfait. Il n'est donc pas étonnant que des oscillations aient lieu et que l'impulsion des forces qui poussent au retour de l'équilibre aboutissent souvent à des oscillations en sens contraire. Ce qui est remarquable, ce qu'il faut expliquer, c'est l'assez grande durée et l'assez grande régularité des variations cycliques, ce sont ces phases assez amples et pas trop inégales. C'est par ce double trait que nos oscillations rythmiques se distinguent à la fois des courtes fluctuations qui agitent perpétuellement la vie économique et des variations de longue durée qui l'orientent pendant plusieurs dizaines d'années dans une direction déterminée. Sans atteindre la durée des secondes, elles sont beaucoup plus longues que les premières. Et elles offrent une moindre irrégularité dans leur balancement alterné que les unes et que les autres. C'est de la même manière que le problème du flux et du reflux est un problème très

différent de celui du continuel mouvement des vagues ainsi que de celui de la lutte entre l'Océan et la terre qui modifie peu à peu leur étendue respective.

2° Si l'explication doit porter sur les deux traits qui viennent d'être rappelés, elle doit faire appel à l'action de facteurs de survenance relativement récente, puisque ni l'assez grande durée, ni l'assez grande régularité des oscillations, ni les cycles, ni les crises périodiques, n'existaient avant le XIXe siècle. Sans doute des crises ont eu lieu auparavant; certains mouvements rythmiques ont pu être constatés par accident. Mais la périodicité du phénomène, la répétition de variations alternées assez amples, sont des phénomènes nouveaux. Leurs causes doivent consister également en des phénomènes nouveaux apparus ou ayant pris une suffisante importance à des dates voisines.

3° Quant à la direction dans laquelle l'explication doit être cherchée, il semble, puisqu'il s'agit de fluctuations des prix, de crises de surproduction, qu'il faut commencer par essayer d'appliquer à notre matière les lois ordinaires de la valeur, les rapports que la science a su reconnaître entre la production et les prix, afin de voir si, à la lumière de ces lois, s'éclairent et se coordonnent les faits tels qu'on les a observés.

* * *

Or, si on suit la méthode qui vient d'être indiquée, si on confronte les mouvements rythmiques de la production et des prix, il semble impossible au premier abord d'expliquer les fluctuations des prix par celles de la production. On se trouve immédiatement en présence d'une énigme, de l'énigme qui fait toute la difficulté de notre sujet.

Depuis longtemps, en effet, depuis qu'a été dégagée, même sous sa forme élémentaire qui n'a plus cours dans la science, la vieille loi de l'offre et de la demande, on sait que les variations de la production tendent à déterminer des variations en sens inverse des prix. L'augmentation des quantités produites est un facteur de fléchissement des prix. La décroissance de la production pousse à leur relèvement. Or, dans nos cycles économiques au contraire, les oscillations de la production et des prix s'effectuent dans le même sens. Pendant la prospérité, production et prix augmentent en même temps. Durant la dépression, alors que les prix baissent,

la production diminue, ou tout au moins elle reste stationnaire ou cesse de croître à la même allure qu'auparavant.

C'est seulement aux termes des phases alternées des cycles que la production peut rendre compte des variations des prix. A la fin de la prospérité on peut attribuer la chute des prix et la crise à l'excès de production. Dans les derniers temps de la dépression, on peut imputer le relèvement des prix à l'insuffisance de la production.

Mais c'est pendant tout le cours de la prospérité qui précède la crise que l'augmentation énorme de la production devrait déprimer les prix. Or, ils montent durant plusieurs années. De même c'est pendant tout le cours de la dépression que la stagnation industrielle, que la raréfaction relative des marchandises devrait entraîner l'ascension des prix. Or ils continuent de fléchir.

Les mouvements de la production générale expliquent donc seulement ce qui s'effectue à deux instants des cycles, aux instants où les mouvements des prix changent d'orientation, lorsque les prix déclinent soudain après avoir longtemps progressé ou se relèvent après avoir longtemps reculé. Mais ils ne projettent aucune clarté sur le maintien de la baisse ou de la hausse pendant plusieurs années, sur l'assez longue durée des oscillations alternées. Bien au contraire! Ils rendent cette durée plus difficile à concevoir. Pourquoi l'assez longue durée des variations cycliques? Telle est la question essentielle à laquelle il faut répondre, a-t-il été indiqué plus haut. La question devient maintenant plus embarrassante. Pourquoi la durée de la hausse des prix pendant plusieurs années, alors surtout que la production ne cesse de croître dans le même temps? Pourquoi la durée de la baisse alors que la production a diminué ou a cessé de grossir?

Faut-il admettre que le rythme de la production étant impuissant à rendre compte de l'ensemble du mouvement rythmique des prix, c'est du côté de la demande qu'il faut chercher l'explication désirée?

Mais la demande ne porte pas en soi de raisons de variations rythmiques. Normalement elle devrait grandir lentement. Son allure de longue durée consiste en une constante et lente ascension par suite des accroissements de la population et du pouvoir d'achat des individus.

En fait cependant elle subit sans conteste des fluctuations

cycliques. Le rythme des revenus qu'on a observé implique évidemment un rythme de la demande. La progression des profits, des salaires, de l'intérêt durant la prospérité a pour conséquence certaine une amplification du pouvoir d'achat et de la demande. Le déclin des revenus durant la dépression entraîne la restriction du pouvoir d'achat et de la demande. Le rythme des revenus détermine donc un rythme de la demande. Mais à son tour ce rythme des revenus nous est apparu comme l'effet du rythme des prix des marchandises. Le rythme de la demande n'est donc que l'effet indirect du rythme des prix. Il n'en est pas la cause. Ce qu'il faut seulement admettre, — et on reviendra plus tard sur ce point, — c'est que l'effet réagit sur la cause et renforce son action. La hausse des revenus pendant la prospérité qui est une répercussion de la hausse des prix peut à son tour par l'augmentation du pouvoir d'achat qu'elle représente contribuer à une accentuation de l'ascension des prix. De même durant la dépression, la décroissance des revenus peut être une cause seconde, une cause d'accentuation de la chute des prix. Mais la cause première, la cause déterminante de tous les mouvements ainsi liés les uns aux autres, la force qui soutient tout le système des hauts prix et de ses effets durant la prospérité, qui maintient tout le système des bas prix et de ses conséquences durant la dépression reste encore à mettre en lumière.

* * *

Si le rythme de l'ensemble de la production ne fournit pas la solution du problème, cette solution pourrait être trouvée dans les particularités qui caractérisent le rythme de la production de certaines catégories de produits, dans les particularités du rythme de l'outillage industriel qui ont été précédemment observées.

On a vu que si dès le début de la prospérité progressait et si dès le début de la dépression diminuait la fabrication de l'outillage industriel, les livraisons, les entrées en service de matériel nouveau ne se ressentaient de ces changements que plusieurs années plus tard. On a dégagé la raison de ce retard. Elle consiste dans un des traits essentiels de la technique moderne de la production, dans le long temps nécessaire à la fabrication de

l'outillage industriel. N'est-ce pas là que gît la clé de notre problème ?

Pendant la prospérité grossit la production. Cette augmentation porte surtout sur l'outillage, sur les capitaux fixes. C'est par la fabrication préalable d'un surplus d'outillage que doit débuter tout effort accru de production. Mais cette fabrication exige de longs délais. Pendant plusieurs années, par suite, en dépit d'une activité productrice intensifiée, le matériel terminé et livré, le nombre de machines à vapeur nouvelles, le nombre de métiers, de machines de toutes sortes, de locomotives, de wagons, de navires, d'installations, d'usines nouvelles reste très faible. Ce qui grandit, c'est la production *en cours*, ce sont les biens *espérés*. Ce ne sont pas encore les biens achevés, les machines en place. Les quantités livrées demeurant très restreintes, les prix ne fléchissent pas. L'énorme production en voie de réalisation n'arrive pas à déprimer les prix parce qu'elle n'atteint pas le stade final où elle pourrait agir sur les prix, le stade où les biens sont achevés et prêts à servir. La hausse des prix peut se maintenir malgré une vive recrudescence de l'activité industrielle.

Durant la dépression, ce sont des phénomènes inverses. La production se ralentit ou demeure stationnaire. Ce qui diminue nettement et fortement, c'est le labeur consacré à la fabrication de capitaux fixes, de matériel de toute espèce. Mais le long temps qu'exige la construction de l'outillage moderne exerce à nouveau son action. Toutes les machines, toutes les installations antérieurement commandées et qui étaient en cours d'exécution lorsque la crise a éclaté continuent d'être livrées en abondance. Partant les prix restent avilis et la baisse s'accentue. On ne reçoit plus guère de commandes nouvelles. On n'entreprend plus guère la construction de matériel nouveau. Et c'est pourquoi l'ensemble de la production, l'ensemble du travail industriel diminue. Mais on achève l'énorme quantité de machines, de métiers, de navires qui sont en chantier. On termine les usines en voie d'édification. Les livraisons se maintiennent considérables. Et c'est pourquoi les prix continuent de fléchir.

Les prix peuvent ainsi avoir une orientation contraire à celle qui semblerait devoir résulter du volume de la production. C'est parce qu'ils dépendent des quantités de biens finis susceptibles de rendre les services auxquels ils sont destinés. C'est parce qu'ils

obéissent au rythme des livraisons et non pas à celui de la production en cours. Or aujourd'hui, un long temps s'écoule entre le moment du début de la fabrication de l'outillage et celui de son achèvement. Par suite les prix peuvent hausser pendant plusieurs années malgré l'accroissement de la production en cours et à cause des faibles livraisons. Ils peuvent baisser pendant plusieurs années malgré la stagnation de la production en cours et à cause des fortes livraisons.

∴

Les caractéristiques des modes modernes de production, l'importance de l'outillage industriel et le long temps nécessaire à sa fabrication expliquent donc l'antinomie qui paraissait exister entre le rythme de la production et celui des prix, montrent comment c'est bien malgré tout au rythme des quantités produites qu'obéit le rythme des prix. Mais les mêmes caractérisques de notre technique industrielle vont permettre aussi de rendre compte des mouvements alternés de la production, de la manière dont à leur tour ils obéissent au rythme des prix. On aura ainsi la théorie de tout le rythme de la vie économique, de cet ensemble de fluctuations rythmiques qui se commandent mutuellement et qui par leur action réciproque enchaînent les phases de dépression aux phases de prospérité, les phases de prospérité aux phases de dépression, déterminant la répétition indéfinie des cycles économiques.

A tous les instants des cycles se manifeste un déséquilibre entre la production et les besoins. Partons donc de l'un quelconque de ces instants, de la fin de la dépression par exemple, du début de la prospérité.

A ce moment la production est faible, trop faible pour les besoins. Les prix commencent de monter. La hausse des prix des marchandises va par répercussion déterminer celle des prix des services producteurs, l'augmentation du taux des revenus, salaire, intérêt, profit. Par suite le coût aussi croîtra. Mais comme il s'élèvera moins que le prix, le profit restera très élevé.

Mais si la hausse des prix résulte d'un déséquilibre entre la production et les besoins, dès qu'elle se manifeste entre en jeu le mécanisme bien connu des réactions qui tendent au retour à l'équilibre. La hausse des prix entraînant celle des profits pousse

à une augmentation de la production, laquelle tendra à rétablir l'équilibre et à rabaisser les prix.

Mais dans l'industrie moderne qui fait usage d'un outillage puissant et long à construire, l'effort pour revenir à l'équilibre va demeurer longtemps impuissant et dépassera ensuite le but aboutissant à une rupture de l'équilibre en sens contraire. Ainsi va se prolonger la durée de la prospérité et se préparer la surproduction qui conduira à la crise.

La production sous l'influence des prix et des profits élevés s'amplifie, en effet, pendant la prospérité. Mais c'est à la fabrication du surplus d'outillage nécessaire qu'on travaille surtout. Comme des années doivent s'écouler avant que cet outillage soit achevé et prêt à fonctionner, prix et profits demeurent en hausse, et cette hausse incite sans cesse à de nouvelles commandes, à la mise en chantier de nouvelles machines, à la construction de nouvelles usines Il arrive un moment où l'outillage déjà commandé serait plus que suffisant pour la satisfaction future du besoin, pour la satisfaction du besoin au jour où il sera achevé. Mais ce jour n'est pas encore atteint. L'outillage n'étant pas encore terminé, son action sur les prix ne se manifeste pas. Le besoin est actuellement insatisfait. Les hauts profits qui persistent, trompent les entrepreneurs, masquent l'excès de satisfaction du besoin qui existe déjà virtuellement, les poussent à de nouvelles commandes, à de nouvelles constructions, malgré la masse de celles qui sont déjà en voie d'exécution. La période d'activité productrice accrue dure plusieurs années. Et bien que non encore visibles, s'accumulent les facteurs d'une surabondance de production.

Mais, au bout d'un certain temps, les grosses quantités de capitaux fixes mis en construction pendant la prospérité commencent d'être terminés et entrent peu à peu en service. L'insatisfaction des besoins qui avait maintenu tout l'édifice des hauts prix s'atténue. Les livraisons d'outillage se font cependant chaque jour plus nombreuses. La pénurie fait place à la pléthore. Les prix fléchissent puis s'effondrent. La crise éclate avec ses multiples répercussions.

La crise est donc une crise de surproduction. Et la formidable puissance de l'outillage moderne va aggraver son intensité, engorger les marchés. C'est cette grande capacité productrice de l'outillage que l'on dénonce le plus souvent lorsqu'on attribue

les crises au machinisme. Mais on voit par ce qui vient d'être dit que la cause profonde des cycles et des crises tient à une autre caractéristique de notre technique industrielle. C'est la longueur du procès de production capitaliste, c'est le long temps qui s'écoule entre le moment où le procès commence et celui où il se termine, qui abuse les entrepreneurs, qui incite à de nouvelles commandes, alors que les anciennes dont l'exécution est en cours sont déjà excessives. C'est la lenteur de la production à s'adapter aux besoins qui est responsable de la préparation et de la survenance des crises. Et c'est seulement à la minute même de la crise, lorsque ses conditions sont déjà réalisées, qu'agit la seconde caractéristique de notre technique industrielle, celle à laquelle on pense le plus fréquemment, la capacité d'une production rapide et abondante. C'est au terme de la prospérité, lorsque toute la masse des capitaux fixes antérieurement commandés commence d'être livrée, entre en activité, qu'exerce son action le grand accroissement de productivité dû au machinisme.

Dans les années qui suivent la crise, les mêmes caractéristiques de notre technique industrielle qui avaient précédemment prolongé la durée de la prospérité et préparé la surproduction vont prolonger la durée de la dépression et préparer une sous-production qui ramènera la prospérité.

La rupture d'équilibre qui, au début de la prospérité tenait à l'insuffisance de la production, tient au début de la dépression à l'excès des produits. Mais la baisse des prix qui survient, déterminant la réduction profonde des profits, doit pousser à une restriction de la production, laquelle devrait tendre au rétablissement de l'équilibre.

Effectivement la production diminue. Les commandes nouvelles se ralentissent. Mais le long temps qu'exige la fabrication de l'outillage continue d'exercer ses effets. Lorsque la dépression commence, de très grandes quantités de matériel commandées pendant la prospérité sont encore en voie d'exécution. On les achève. Et les livraisons demeurent très abondantes, maintenant l'avilissement des prix, empêchant de retour à l'équilibre pendant plusieurs années [1].

1. Cf. les phrases suivantes dans divers *Rapports de la Commission des valeurs de douane* et dont je souligne certains mots :

« Les nombreuses filatures *commencées pendant la période de prospérité* se mettaient en marche » après la crise ; « d'autres, *à peine sorties de terre*, menaçaient de *prolonger* la période de surproduction. » (*Annales du Commerce extérieur*, 1909, p. 347.)

« Par suite du *mouvement précédemment donné*, le nombre des broches anglaises s'est encore accru. » (*Ibid.*, 1910, p. 321.)

« Le moment où ces broches *arrivant à produire* jetteraient sur le marché plus de fils serait... l'instant où il en faudrait le moins. » (*Ibid.*, 1908, p. 307.)

En même temps se prépare l'insatisfaction future des besoins, la sous-production, la rupture d'équilibre en sens contraire qui fera revenir à la prospérité. Au bout d'un certain temps, on pourrait, en pleine dépression, entreprendre la fabrication de nouveaux capitaux fixes. Si leur construction était commencée alors, ils seraient terminés et prêts à servir au jour encore lointain où les prix se relèveront. Mais tant que les prix restent en baisse on n'ose guère se hasarder à de nouvelles commandes. La chute des profits qui persiste trompe à nouveau les entrepreneurs. Elle masque l'insatisfaction future des besoins qui se prépare. Elle ne laisse apparaître que leur situation actuelle. Elle arrête les velléités de commandes nombreuses.

Mais au bout de quelque temps, lorsque les livraisons d'outillage sont à leur tour sensiblement diminuées, on constate que l'on manque des moyens nécessaires pour satisfaire les besoins. Les commandes reprennent. Mais comme il faut du temps pour leur fabrication, une ère de prix élevés, une période de prospérité va se rouvrir.

Un nouveau cycle va ainsi commencer. La dépression ramène à la prospérité comme la prospérité conduit à la crise. Dans chacune des phases du cycle, le long temps nécessaire à la fabrication de l'outillage prolonge la durée des mouvements, prépare l'arrivée de la phase contraire, enchaîne les cycles les uns aux autres en un rythme sans cesse renouvelé.

*
* *

On a parlé ci-dessus de besoins et d'une production tantôt excessive, tantôt insuffisante, pour la satisfaction des besoins. Que faut-il entendre par ces expressions ? Les besoins sont en soi infinis. Il ne saurait y avoir à la lettre de production dépassant les besoins. Ce qu'on a voulu viser, c'est, au moment de la crise et pendant la dépression, une production trop considérable pour que les prix ne fléchissent pas. Pendant la prospérité, c'est une production trop faible pour que les prix ne montent pas, pour que les prix puissent se maintenir aussi élevés qu'auparavant.

Quels sont, d'autre part, les besoins dont il s'agit ? Quelle est la production qui est tour à tour déficitaire et surabondante ? Ce sont les besoins du consommateur qui sont le but dernier de toute l'activité économique. Ce sont les biens de consommation vendus au détail qui les satisfont. Mais, avant d'arriver à ce dernier stade, les marchandises passent par des stades antérieurs. En remontant dans le procès de production, on trouve les produits mi-ouvrés, les matières premières, les machines, les matières servant à confectionner ces machines et ainsi de suite. Quels sont parmi ces biens successifs ceux qui apparaissent tantôt insuffisants et tantôt excessifs de manière que leurs prix soient les prix moteurs des fluctuations périodiques et donnent l'impulsion aux prix des autres biens ?

Nos documents ne permettent pas de répondre avec certitude à cette question. Aussi se contentera-t-on d'indiquer ici que l'explication proposée se concilie avec plusieurs des réponses qui pourraient être faites. Il n'est pas indispensable et il est peu probable qu'il s'agisse des biens prêts à être livrés aux consommateurs. Les prix de détail obéissent beaucoup moins nettement aux oscillations rythmiques que les prix de gros, que les prix par suite de biens d'un stade antérieur. Ainsi qu'il a été déjà indiqué, la demande n'a pas en soi des raisons d'être rythmique. Elle est lentement ascendante. Il est possible que la quantité de biens prêts à être livrés à la consommation de détail présente la même allure, soit constamment et modérément ascendante. Les prix de ces biens échapperaient alors en principe aux mouvements rythmiques. Mais ce seraient les biens d'un stade antérieur dont la fabrication serait tantôt trop considérable et tantôt trop réduite, déterminant ainsi un rythme de leurs prix et aussi par répercussion un rythme semblable des prix des produits qui sont nécessaire à leur fabrication.

Il se peut même que ce soient les capitaux fixes finis qui soient les moteurs des variations rythmiques générales. Voici alors quel serait l'aspect des choses. Le besoin d'outillage conserverait en principe la même allure, serait en voie d'augmentation lente et continue comme conséquence d'un mouvement parallèle de la demande de biens de consommation. Mais, pour les raisons indiquées, la production de cet outillage n'arriverait pas à s'adapter exactement au besoin. La rupture une fois survenue, — et il n'est

pas possible qu'à un moment donné elle ne survienne pas, — entre la quantité d'outillage et le besoin, l'effort d'adaptation entraînerait des phases alternées où le matériel terminé et livré serait tantôt en quantité insuffisante et tantôt en quantité excessive. Le besoin de matériel dans nos sociétés modernes, au lieu d'être satisfait d'une manière égale, ne le serait que par saccades dans des proportions tour à tour trop fortes et trop faibles.

Qu'elle corresponde ainsi à une allure assez régulière ou qu'au contraire elle soit due à des fluctuations également rythmiques de certains biens de consommation, il est sûr, en tout cas, que la production des capitaux fixes se fait rythmiquement. Les oscillations de leur fabrication et de leurs prix se prolongent en oscillations semblables des matières entrant dans leur fabrication. C'est pourquoi les prix des métaux, matière essentielle, matière commune de tout notre matériel mécanique, présente des variations si accentuées qui en font un des meilleurs indices du mouvement cyclique général.

∴

Il a été déclaré au début de cet essai d'explication que ce dont il fallait rendre compte, c'était non pas de l'existence même d'oscillations, mais de leur durée assez ample et de leur régularité relative. C'est bien à quoi répond l'explication proposée. Elle montre comment certaines des caractéristiques de notre technique de la production prolongent les mouvements de hausse et de baisse en des périodes assez longues de prospérité et de dépression et font sortir de chacune d'elles la phase antagoniste.

Mais il faut ajouter qu'à côté des causes essentielles mises en relief, des causes secondes, suscitées par l'influence des premières, viennent joindre leur action aux leurs pour prolonger encore et intensifier les mouvements rythmiques.

On a admis jusqu'ici qu'à la base la demande de la consommation demeurait constante ou plutôt conservait un mouvement d'augmentation modérée assez constant, et que c'étaient les fluctuations de la production de certaines marchandises qui déterminaient le rythme de leurs prix. On n'a fait intervenir la demande que pour expliquer les répercussions des prix et de la production des biens moteurs sur les biens, matières premières et autres, servant à leur fabrication.

On a déjà fait pressentir cependant que la demande de la consommation, elle aussi, devient rythmique comme conséquence même du rythme des prix. On a vu, en effet, comment ce rythme détermine le rythme des revenus, salaires, intérêt, profit. Le pouvoir d'achat de la nation, et par suite la demande, progressent donc pendant la prospérité et déclinent dans la dépression. De là résulte un triple effet :

1° Les variations des prix sont plus accentuées, puisqu'à l'action du rythme de la production s'ajoute celle du rythme de la demande ;

2° Elles sont généralisées. Même les marchandises dont la fabrication n'exige pas l'emploi d'un outillage long à construire et dont la production ni les prix n'ont donc de raison d'être rythmiques, participent souvent, sous l'influence de la demande, au rythme général. C'est ce qui peut être observé à certains égards pour le prix de denrées alimentaires telles que le blé ;

3° Le rythme de la demande tend vraisemblablement à prolonger la durée des phases alternées. Pendant la prospérité, par exemple, le besoin ne sera pas satisfait quand commenceront les premières livraisons d'outillage dont le défaut avait fait naître la prospérité. La demande ayant beaucoup augmenté dans l'intervalle, ces livraisons seront facilement absorbées et apparaîtront insuffisantes. Les prix ne déclineront que quand les livraisons se seront faites plus considérables, auront eu lieu pendant un certain temps, de manière que soit comblé non seulement le déficit primitif source de la prospérité, mais aussi le nouveau déficit dû à la progression de la demande. De même, mais inversement, pendant la dépression.

Déterminé ainsi par le rythme des prix, lui-même dû à celui de la production, le rythme de la demande réagit sur les causes qui l'ont fait apparaître et en amplifie les effets.

C'est ce qui est vrai aussi de ce qu'on peut appeler le rythme de la spéculation. Aidée du crédit, la spéculation, sur quoi on faisait tomber autrefois à tort toute la responsabilité des crises, contribue, il est vrai, fort souvent, à l'accentuation des mouvements alternés et par suite à l'aggravation de la crise. Pendant la prospérité, quand les prix sont orientés vers la hausse, la spéculation intensifie l'ascension des prix. Les ordres à livrer se multiplient et pour des dates de plus en plus reculées, faisant

sans cesse monter les prix. En même temps on abuse du crédit. Les émissions industrielles se succèdent, accroissant la mise en construction d'un énorme outillage industriel. Lorsque la crise survient, les prix tombent de plus haut, les livraisons de matériel restant à effectuer sont plus considérables. Nombre de sociétés peu solides, constituées pendant la fièvre productrice de la prospérité, s'effondrent en entraînant d'autres dans leur ruine. Durant la dépression, spéculation et crédit agissent en sens inverse. De peur d'une nouvelle baisse des prix, on évite tout approvisionnement à l'avance, on arrête toute commande. L'esprit d'entreprise s'éteint ou se ralentit.

Mais, comme le rythme de la demande, celui de la spéculation n'est qu'un facteur secondaire suscité par le rythme des prix et qui en aggrave les conséquences.

***

On a enfin montré plus haut que les causes des phénomènes observés devaient être cherchées dans des faits relativement récents, puisque le rythme de la vie économique tel qu'il se déroule sous nos yeux est aussi de date relativement récente. L'explication proposée a effectivement mis en lumière des faits de cette nature. C'est depuis une centaine d'années que se succèdent crises périodiques et cycles économiques. C'est depuis une centaine d'années aussi que la technique industrielle a subi une révolution profonde par l'avènement du machinisme, par l'emploi d'instruments, d'installations longues à construire. Et c'est ce long temps nécessaire à la fabrication de l'outillage industriel qui nous a paru porter la responsabilité des oscillations rythmiques.

Auparavant, lorsqu'il était fait usage non pas d'instruments puissants, mais de simples outils, n'existaient pas les raisons d'amples mouvements cycliques. Quand la pénurie de marchandises se faisait sentir, on entreprenait directement leur fabrication sans passer par une longue période préalable de production des instruments nécessaires. Quand l'abondance se manifestait, on n'avait qu'à diminuer la fabrication pour que les livraisons diminuassent aussitôt. L'équilibre n'était sans doute jamais atteint. En fait il y avait souvent pénurie de marchandises. Mais c'étaient des pénuries irrégulières, ou des pénuries de

fort longue durée, de faibles et incessantes ou au contraire de très longues fluctuations autour de l'état d'équilibre. Ce n'étaient pas les mouvements rythmiques dont le XIXe siècle a commencé de nous donner le spectacle.

C'est l'apparition et la généralisation de la nouvelle technique industrielle qui a déterminé la survenance et la répétition des cycles économiques. Un long temps désormais sépare le moment où on entreprend la fabrication de l'outillage et celui où il est terminé. Dans l'intervalle, les prix demeurent sous l'influence des quantités d'outillage terminé et sont peu impressionnés par les quantités en cours de fabrication. Les mouvements de hausse des prix deviennent d'amples périodes de prospérité, où l'afflux des commandes prépare la surproduction. Les mouvements de baisse s'amplifient en phases de dépression où les prix restent avilis sous l'afflux des livraisons et où se prépare la sous-production. Les oscillations irrégulières anciennes se transforment en un rythme allongé dont les phases successives se déterminent et se suscitent mutuellement en une chaîne sans fin.

ALBERT AFTALION.

LES SYNDICATS
(CARTELS ET TRUSTS)

SOMMAIRE.

I. Les différentes espèces de syndicats. — II. Le cartel. — III. Les syndicats et le coût de production. — IV. Les prix sous un régime de syndicat. — V. Le « dumping ». — VI. Les syndicats et la production collective. — VII. Les syndicats et les ouvriers. — VIII. Les syndicats et l'État.

I. — LES DIFFÉRENTES ESPÈCES DE SYNDICATS.

1. — Le régime de la coalition tend, dans le monde économique moderne, à prendre un développement toujours plus grand.

Lorsque le régime de guerre de la concurrence a déjà longuement fait sentir son action, chassant du marché un grand nombre des entreprises dont les prix de revient sont plus élevés, et concentrant une grande partie de la production dans des entreprises dont les dimensions se rapprochent des entreprises types (c'est-à-dire de celles qui vont jusqu'à la limite extrême des coûts décroissants), pour ces survivants de la sélection, le régime de la coalition peut être préférable à celui de la concurrence.

Telle est l'origine des syndicats ; elle n'est point, d'ailleurs, nécessairement liée à la protection douanière, comme on l'a pensé quelquefois, et ils ne tendent pas non plus nécessairement à constituer un monopole. Il y a eu des syndicats qui n'ont eu ni cette origine, ni cet objet, et il y en aura encore.

2. — Voici tout d'abord une très courte classification de ces organismes.

Les syndicats d'entrepreneurs, d'une certaine durée, qui ne sont ni momentanés ni occasionnels, peuvent être classés d'après le

degré de développement et de complexité de leur constitution économique.

a. *Cartels.* — Ils se bornent à établir entre les différentes entreprises certaines règles touchant la quantité à produire, les prix, la répartition des marchés. Chaque entrepreneur garde sa personnalité économique propre ; il s'approprie directement le profit, sans autre obligation que d'observer les règles établies entre les membres du syndicat. Parfois les cartels prennent une forme (*pools*) qui constitue un degré supérieur au précédent, par le fait de l'existence d'un organe central, qui non seulement surveille l'observation des conventions établies entre les différentes entreprises, mais qui concentre dans ses mains et qui organise d'une façon unitaire l'activité commerciale des entreprises associées.

b. *Trusts.* — C'est le stade le plus avancé. Ils réalisent la complète fusion des entreprises jusque-là dissociées et concurrentes. Aucune d'elles n'a plus son individualité économique, comme dans le cartel ; elles n'ont plus qu'une individualité technique. Il n'y a plus une association d'entreprises, mais une véritable entreprise collective.

Dans cette étude, nous nous occuperons surtout de la forme la plus avancée, les *trusts* ; nous ne parlerons des *cartels* que pour indiquer quelques-unes des différences caractéristiques qui les distinguent des *trusts*.

II. — Le cartel.

3. — Ce type de syndicat est sujet à de nombreuses causes de désagrégation. L'une des plus essentielles nous semble être celle-ci : certains des associés peuvent craindre que, le jour où le syndicat sera dissous, ils ne soient, à l'égard des autres associés, dans une situation complètement différente de celle où ils se trouvaient lors de sa constitution ; une partie de leur ancienne clientèle a pu être perdue, ou la réputation de l'entreprise a pu être diminuée, de sorte qu'il leur faudra reprendre la lutte contre leurs ex-associés dans des conditions plus désavantageuses qu'autrefois. De là il résulte, dans une certaine mesure, un état de guerre latente, même pendant la durée de la paix.

De plus, l'extension de quelques-unes des entreprises associées et l'apparition de concurrents nouveaux sont autant de causes de difficultés pour les *cartels*, qui ne réussissent à se maintenir qu'en

se soumettant à de continuelles transformations et à des revisions fréquentes de leurs statuts constitutifs.

Les formes les plus courantes des obligations réciproques que s'imposent les membres d'un cartel (et ces formes peuvent être multiples) sont les suivantes :

Fixation du prix de vente, ou mieux d'un prix minimum au-dessous duquel on ne peut pas descendre, tout en laissant à chacun la liberté des quantités à vendre ;

Répartition des marchés entre les membres du cartel.

4. — Afin de limiter la production, le cartel achète parfois quelques-unes des entreprises les moins puissantes à prix de revient élevé (nous en avons des exemples dans l'industrie minière allemande), afin de transférer à des entreprises produisant à des coûts plus bas leur participation à l'offre totale. Parfois (les syndicats métallurgiques français en sont un exemple) la disparition de certaines des entreprises résulte de l'emploi de la méthode des adjudications, celles-là étant achetées qui demandent les indemnités les plus faibles.

Le cartel allemand, au moins jusqu'à ces derniers temps, n'a pas dépassé cette forme embryonnaire de réorganisation des entreprises.

La crise de 1900, en effet, a montré que le cartel allemand était un organisme économique peu solide. S'inspirant des idées de la *Mittelstandpolitik*, il avait non seulement pour effet, mais pour but et pour devoir de protéger les petits industriels. Il constituait donc un organisme qui, — à la différence du *trust* américain, — tendait non pas à la disparition des entreprises dont le prix de revient était le plus élevé, à l'abaissement de ce prix et à la constitution d'entreprises aux dimensions les plus économiques, mais au contraire au maintien des entreprises à prix de revient élevé : il y avait là un véritable obstacle à l'abaissement du coût et à la constitution d'établissements aux dimensions les plus économiques. Le cartel assurait la survivance d'entreprises que la concurrence aurait fait disparaître et chargeait ainsi la production de dépenses inutiles.

Depuis la crise de 1900, le cartel allemand s'est rapproché du type du *trust* par la concentration et la fusion des entreprises.

III. — Les syndicats et le coût de production.

5. — Nous nous occuperons plus particulièrement des formes les

plus évoluées des syndicats, de celles qui, par la fusion et la réorganisation des entreprises, tendent à une réduction du coût de production. Il s'agit précisément des *trusts*. Cette réduction du coût se traduit-elle par une diminution de prix ou par une augmentation de profit? C'est ce que nous examinerons ensuite.

On admet généralement, et nous l'avons déjà indiqué, que ces syndicats doivent leur origine aux droits protecteurs, aux tarifs différentiels, etc., et l'on admet généralement aussi qu'ils ont pour but d'obtenir un surprix et qu'ils essayent de réaliser les conditions du monopole. Nous ne nions pas que certains syndicats n'aient là leur origine ; mais nous ne pensons pas que *tous* les syndicats puissent s'expliquer ainsi. L'étude des *faits* nous amène à cette conclusion : s'il y a des syndicats dans l'Amérique protectionniste, il y en a aussi en Angleterre libre-échangiste ; il y a en Amérique des syndicats de produits non protégés ; il est né des syndicats dans des industries favorisées et dans des industries non favorisées par des tarifs différentiels.

De plus, nous nous refusons à admettre qu'il y ait quelque ressemblance entre un syndicat et un monopole. En général, un syndicat ne peut pratiquer des prix de monopole s'il n'existe déjà les conditions naturelles ou légales de constitution d'un monopole. La coalition, qui, en général, tend à réserver pour elle, autant qu'elle le peut, le marché intérieur, ne possède aucun moyen pour obtenir des prix qui dépassent le prix fixé par le niveau international, augmenté éventuellement du montant des droits protecteurs ; elle ne peut que tendre à le maintenir à ce niveau et à l'empêcher de descendre, malgré la réduction du coût de production, qui est, en principe, le but principal du syndicat. En réduisant le coût de production, d'un côté, et en empêchant la baisse des prix, de l'autre, le syndicat tend à augmenter les profits. Mais la persistance de ces profits n'est pas toujours facile, comme nous le verrons plus loin.

Ainsi, pour éviter de nous faire des idées erronées sur le phénomène économique du syndicat, faut-il commencer par l'étudier en dehors de l'influence de toute protection légale ou de tout tarif différentiel. Il est alors constitué essentiellement par ceci : la tendance à la réduction du coût de production par la recherche des dimensions les plus économiques des entreprises, et par l'établissement d'un lien, rattaché à une direction unique, entre des industries

connexes, qui ont entre elles des rapports *complémentaires* ou *instrumentaux*.

Nous employons ces deux expressions, un peu barbares, mais fort commodes par leur brièveté, pour exprimer ces deux idées : A et B sont des biens *complémentaires* quand ils sont tous deux nécessaires pour satisfaire à un besoin ou pour la production d'autres biens ; D, E, F,... sont des biens *instrumentaux*, d'ordre d'autant plus éloigné par rapport à C, quand D est nécessaire pour obtenir C, quand E est nécessaire pour obtenir D, et ainsi de suite.

Dans son ensemble, l'industrie n'est qu'un vaste réseau de fabrication de produits, dont un grand nombre sont reliés les uns aux autres par un rapport de *complémentarité* ou d'*instrumentalité*.

6. — Comment la fusion des entreprises peut-elle aboutir au coût de production le plus bas ?

Il faut distinguer suivant que cette fusion est un effet :

a. De la fusion d'entreprises qui fabriquent le même produit ;

b. De la fusion d'entreprises qui fabriquent des produits connexes.

a. Entreprises qui fabriquent le même produit. — Pour nous rendre compte de l'effet *a*, nous citerons quelques exemples schématiques.

Supposons (fig. 1) que sur le marché il y ait trois entreprises, 1, 2, 3, dont le niveau différent du coût de production est indiqué par les tirets gras sur le diagramme, et que l'entreprise 3, dont le coût de production est le plus bas, n'ait pas encore atteint la dimension la plus économique, de telle sorte que, si elle pouvait encore étendre sa production, elle pourrait produire toute la quantité *OM* à un coût unitaire *OH*, plus bas que le coût actuel *OK*. Il est évident que, si elle pouvait atteindre ce résultat *sans être obligée de baisser le prix de vente* (comme elle devrait certainement le faire si elle se proposait de chasser du marché les entreprises 1 et 2), elle augmenterait ses profits, — qui sont représentés actuellement par la surface couverte de traits horizontaux, — de toute la quantité représentée par la surface couverte de traits obliques, c'est-à-dire d'une quantité même plus grande — et qui pourrait être notablement plus grande — que ne le sont en ce moment les profits actuels des entreprises 1 et 2.

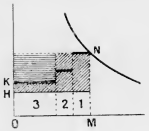

Fig. 1.

C'est sur ce fait technique, — qui est essentiellement une question de dimension d'entreprise, — que repose la possibilité d'un accord, d'une fusion des trois entreprises. Cette fusion, tout en amenant une réduction du coût de production, — et en maintenant le niveau actuel des prix, — laisse une telle marge de profit, qu'elle rend la fusion avantageuse aux trois entreprises. Cette fusion vaut mieux que la lutte, parce que les entreprises 1 et 2 risquent de succomber et d'être chassées du marché, et que l'entreprise 3 risque de ne pouvoir atteindre ce résultat qu'en diminuant considérablement ses profits, car elle devra abaisser le prix au-dessous du coût de l'entreprise 2.

Après la fusion des trois entreprises, on comprend comment, par le seul fait de la concentration de la production dans l'entreprise 3, les profits du syndicat peuvent augmenter assez pour que, tout en laissant dans l'inactivité les entreprises 2 et 1 (c'est un cas limite), on puisse distribuer un *suffisant* dividende au capital fixe investi dans ces dernières entreprises avec un gain non seulement pour le capital investi dans l'entreprise 3, mais aussi pour celui qui a été nécessaire pour en augmenter les dimensions [1].

7. — Voici un autre exemple schématique plus complexe (fig. 2 et 3).

Supposons que, comme résultat de la sélection d'un grand nombre d'organismes faibles, il soit resté sur le marché, en nombre limité, quelques entreprises très fortes, dont aucune n'a encore atteint la dimension la plus économique, c'est-à-dire que chacune pourrait arriver à une réduction du coût de production, si elle pouvait augmenter la quantité produite.

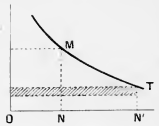

Fig. 2.

Soit deux entreprises, que nous supposons, pour plus de simplicité, dans des conditions identiques. Leur concurrence aura réduit leurs profits : soit M le point d'équilibre, en supposant que la quantité ON est produite par l'une et l'autre entreprise en quantités égales. Deux cas peuvent se présenter.

1. Nous faisons ici, et dans la suite, un fréquent usage des graphiques ; pour les lecteurs qui se sont familiarisés avec ce mode d'expression, cela permet une plus grande précision et concision de langage.

L'axe horizontal représente des *quantités*, l'axe vertical des *prix*. La courbe représente une *courbe de demande*, définie clairement en disant (fig. 1) que, sur le marché considéré, la quantité OM trouve des acheteurs au prix MN.

α. Toutes deux, en augmentant leur production, peuvent arriver à une quantité totale ON', pour laquelle le coût de production est inférieur aux prix TN' auquel le marché intérieur peut l'absorber (fig. 2) ; alors, grâce à l'entente intervenue, les deux entreprises peuvent garder pour elles et se partager le profit représenté par la surface hachurée.

β. Les entreprises sont telles que, si chacune d'elles pouvait prendre la dimension la plus économique, la quantité produite par elles deux, au total, serait ON, au coût de production $N'H$ (fig. 3), c'est-à-dire supérieur à celui auquel le marché est disposé à absorber la quantité ON. Il n'est donc pas possible, dans ces conditions, que les *deux* entreprises puissent être agrandies jusqu'à la limite des coûts décroissants. Dès lors, il n'y a qu'une alternative : la guerre ou la coalition. La guerre peut chasser du marché une des deux entreprises ; mais c'est là un résultat qui coûtera énormément, non seulement à l'entreprise qui succombera, mais aussi à celle qui triomphera. Celle-ci ne pourra chasser l'autre du marché qu'en réduisant le prix, à mesure que l'extension de l'entreprise réduit le coût. La coalition peut être possible et être avantageuse à toutes deux, quand il est possible d'exporter une partie du produit, *même au-dessous du coût*. Si, par exemple, en poussant la production jusqu'à la dimension la plus économique, avec réduction du coût de production jusqu'à $N'H$ (à l'origine le coût de production était égal au prix MN), il est possible de placer à l'étranger la quantité NN' ; ce seul fait, si certaines conditions quantitatives sont vérifiées, peut rendre la coalition possible, avec un accroissement des profits du syndicat, même si la quantité NN' doit être vendue à l'étranger à un prix $N'T$ inférieur au coût de production $N'H$ et si l'on doit faire porter la perte (surface et hachures obliques) sur la partie vendue sur le marché intérieur (surface et hachures verticales), de sorte que le profit du syndicat n'est pas égal à toute la réduction du coût de production, mais seulement à la quantité représentée par le rectangle en noir de la figure 3.

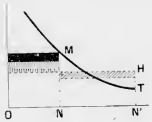

Fig. 3.

On comprend que, dans ces conditions, la coalition puisse être avantageuse aux deux entreprises et comment la circonstance qui la

rend possible, c'est l'exportation systématique au-dessous du coût (*dumping*), dont nous parlerons plus loin.

Remarquons, en attendant :

1° Pour avoir recours à l'exportation au-dessous du coût en relevant le prix de la quantité vendue dans le pays, il faut que les deux entreprises soient d'accord, parce que, si l'une avait recours au *dumping* et l'autre non, celle-ci, ne vendant pas à l'extérieur, augmenterait l'offre intérieure, et il en résulterait une diminution du prix, de sorte que le but du *trust* ne serait pas atteint.

2° Un droit d'importation, qui assure le marché intérieur à la production indigène, peut être une condition favorable pour rendre possible la pratique du *dumping* et, par conséquent, la naissance du syndicat, dans des conditions où cette pratique ne serait pas applicable, ni le syndicat possible.

Si, en effet, le niveau *M* du prix, — déterminé par la concurrence internationale, — sur le marché intérieur, ne permet pas une marge de profit après que la vente à l'intérieur a été augmentée d'un surcoût correspondant à l'exportation au-dessous du coût, le syndicat ne peut être constitué entre les deux entreprises : il ne peut être constitué que si elles peuvent se prévaloir d'un droit protecteur convenable et si elles réussissent à l'obtenir.

Un droit protecteur est souvent lui-même un stimulant à la constitution d'un syndicat afin de mieux tirer profit du droit de douane. Supposons (fig. 4) que le niveau du prix soit *O*, *Oa* la quantité consommée, *Ob* la quantité produite dans le pays, *ba* la quantité importée. Si on établit un droit protecteur *Od*, la production intérieure augmentera jusqu'à *dm*, et les entreprises les mieux organisées font un surprofit *Od*.

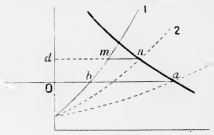

Fig. 4.

Ce fait peut pousser ces entreprises à augmenter la production, ou il peut pousser à la création d'autres entreprises du type des mieux organisées. Il y aura ainsi un abaissement des courbes des coûts. Si la production passe de 1 à 2, cela ne fait que supprimer toute importation (qui, par l'effet du droit, avait déjà été réduite à *mn*), et mettre le marché indigène à la dis-

position de la production nationale sans diminuer les surprofits qui proviennent du droit de douane. Mais, au delà de ce point 2, si la concurrence intérieure continue, — c'est-à-dire si l'extension de la production des entreprises les mieux organisées ou la constitution d'autres entreprises similaires continue, — alors les entreprises, les mieux organisées sont menacées dans leur surprofit, parce que, par le fait du maintien de la concurrence, le coût peut descendre même jusqu'à 3, parce que, avant le droit de douane, il y avait des types d'entreprises pour lesquelles le prix *O* était rémunérateur. Donc, si la production est représentée par 2, il pourra se constituer un syndicat pour empêcher la baisse au-dessous de 2, c'est-à-dire pour tirer profit du droit protecteur. C'est ce qui est arrivé en Italie, par exemple, pour le syndicat des sucriers, avant la guerre ; malgré l'impôt de fabrication, la production du sucre bénéficiait d'une certaine protection, parce que cet impôt était inférieur au droit de douane [1].

3° Cela nous explique l'influence que la protection douanière peut avoir sur la formation de certains syndicats, mais cela nous montre aussi qu'il peut y avoir, qu'il y a en fait, des syndicats en dehors de cette protection.

4° Enfin, lorsqu'on exporte au-dessous du coût, les consommateurs indigènes, quand il n'y a pas de droit protecteur, paient bien le

1. Il nous faut ajouter quelques explications au sujet de la figure 4.

Nous n'avons presque rien à dire sur les axes et la courbe de *demande*. L'autre courbe que nous avons représentée ascendante, d'en bas à gauche, à droite en haut, est celle d'*offre*. Elle dérive de la figure 3, dans laquelle les différentes entreprises sont disposées en ordre de coûts croissants, et dans laquelle les surfaces ombrées marquent les profits respectifs au prix de vente *O* (l'entreprise *marginale* n'ayant aucun profit). Dans la dynamique du marché, tandis que les entreprises les mieux organisées augmentent leur production ou qu'interviennent des entreprises nouvelles du type le plus avancé, les entreprises marginales sont chassées du marché, la courbe des coûts s'abaisse (de la position 1 de la figure 4 à la position 2, 3, etc.).

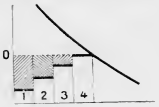

Fig. 5.

Quand le produit (fig. 4) n'est pas frappé de droit et que le niveau du prix est *O*, la quantité importée est *ba*, *Oa* étant la quantité consommée, *Ob* la quantité produite dans le pays. Si on établit un droit *Od* (et nous supposons, pour simplifier, que son incidence retombe tout entière sur le marché intérieur), le prix s'élève jusqu'à *n*, la quantité importée diminue et devient *mn*; la quantité produite dans le pays augmente et devient *dm*; les profits des entreprises les mieux organisées augmentent de *Od* par unité produite. Ces surprofits donnent précisément lieu au fait dynamique étudié dans le texte et qui peut être l'occasion de la naissance d'un syndicat.

produit, après la formation du syndicat, plus cher que ne le paient les marchés étrangers, mais ils ne le paient pas plus qu'ils ne le payeraient sans l'exportation au-dessous du coût. Par l'extension de consommation qu'il permet, on peut arriver à un abaissement du coût de production et à un profit : mais il n'entraine pas une augmentation du prix à l'intérieur. Il peut même amener une diminution des prix à l'intérieur, quand, ne pouvant pas placer à l'étranger toute la quantité MN, ou ne le pouvant qu'avec une perte trop grande, il est plus avantageux au syndicat d'augmenter un peu la consommation intérieure en réduisant le prix. C'est ce que nous verrons mieux par la suite, quand nous résumerons synthétiquement, en les rapprochant rationnellement, les *faits* qui se réfèrent à la détermination du prix sous un régime de syndicat.

8. — Ces représentations schématiques du phénomène ont eu essentiellement pour but de montrer la relation de cause à effet qu'il y a, — indépendamment de toute politique protectionniste et d'avantage particulier quelconque à l'égard de certains syndicats en matière de coûts de transport, — entre le fait de la coalition et le fait de la recherche de la dimension la plus économique de l'entreprise pour arriver au coût de production le plus bas.

Nous devons ajouter maintenant que la diminution du coût de production par la fusion d'entreprises produisant le même produit dépend aussi de toute une autre série de causes, que nous avons dû nécessairement négliger dans une représentation schématique qui avait pour but de nous faire saisir la partie saillante du phénomène.

Parmi tout l'ensemble de ces causes, nous pouvons noter : la suppression ou la diminution des dépenses de guerre, si l'on peut s'exprimer ainsi, dont la plus importante est la *réclame* ; l'extension à d'autres entreprises de méthodes de fabrication plus efficaces ; la diminution des frais de transport, en servant la clientèle avec la production des établissements les plus voisins ; l'organisation, différente et plus économique en somme, de tout l'ensemble de l'entreprise.

9. — b. *Fusion d'entreprises qui fabriquent des produits connexes.*

La réduction du coût de production est efficace quand il s'agit d'entreprises qui fabriquent le même produit ; mais elle l'est peut-

être encore davantage quand il s'agit de la *réunion, en un tout complexe, d'entreprises qui ont entre elles des rapports de complémentarité et d'instrumentalité.*

La genèse de ces vastes groupements économiques, qui sont la forme la plus évoluée des syndicats, est claire si on tient compte de ces quelques considérations.

Tout d'abord, la constitution d'un syndicat entre entreprises similaires, si elle supprime dans une industrie les rivalités et si elle atténue les oscillations des quantités et des prix auxquels elle est soumise, n'empêche pas que son coût de production ne subisse tous les effets des perturbations qui résultent des oscillations de prix et des quantités produites dans les industries dont elle utilise les produits. Une certaine stabilité dans le coût de production est une condition si essentielle dans un syndicat entre industries similaires que l'on comprend pourquoi, pour y parvenir mieux, pour se pourvoir mieux des quantités nécessaires de biens instrumentaux dont elle a besoin, à des prix non soumis à des oscillations successives, l'industrie syndicalisée trouve utile de rattacher à elle, directement, des entreprises productrices des biens instrumentaux qu'elle utilise ; ce rapprochement est utile aussi à ces dernières, qui s'assurent ainsi une certaine régularité dans leurs débouchés et dans leurs prix. Il est évident que ces organisations de vastes ensembles économiques aboutissent à un abaissement du coût de production.

10. — C'est en rappelant les relations qui existent entre les différentes industries, de celles qui produisent des biens directs à celles qui produisent des biens instrumentaux de plus en plus éloignés ; c'est en rappelant que toute industrie syndiquée est toujours vendeuse à l'égard d'autres industries qui fabriquent des biens plus rapprochés des biens directs, et acheteuse par rapport à celles qui fabriquent des biens instrumentaux plus éloignés, et que par conséquent la constitution en syndicat d'une industrie lui assure, par rapport à celle-ci et à celle-là, une position qui lui permet de leur faire la loi, situation qui doit naturellement la pousser, elle aussi, à se syndiquer ; c'est en rappelant tout cela que l'on serait facilement amené à conclure que la constitution en syndicats doit fatalement se développer pour arriver à embrasser presque tout l'ensemble des industries.

Mais les faits économiques montrent que cela n'est pas : toutes les industries ne peuvent pas se constituer en syndicats, soit à cause

de la nature des produits qu'elles fabriquent, soit parce que le caractère particulier de certaines industries ne comporte pas des entreprises à grandes dimensions. Il y a donc un domaine très vaste où la constitution en syndicats n'est pas possible [1].

11. — Ce qui précède explique aussi pourquoi le régime de coalition, dans les industries où elle est possible, ne devient vraiment économique, — du point de vue des entreprises, et du point de vue social, — que lorsque le régime de la concurrence a déjà largement fonctionné, faisant disparaître du marché les organismes les plus faibles et concentrant la plus grande partie de la production d'un certain bien dans quelques grandes entreprises. Un *trust* qui voudrait se constituer par l'association d'un grand nombre de petites entreprises, dont chacune est encore loin d'avoir la dimension la plus économique, serait grevé de telles charges qu'elles absorberaient peut-être toute la réduction de coût qui résulte de l'organisation. Il y aurait perte même au point de vue social, comme nous le verrons plus loin.

IV. — Le prix sous un régime de syndicat.

12. — Les syndicats réduisent le coût de production. Certains prétendent que cette réduction se traduit ensuite par une diminution de prix à l'avantage des consommateurs. Il en est d'autres, par contre, qui soutiennent que le syndicat, quand il a réuni dans ses mains une partie notable de la production, tend à se transformer en monopole et à établir des prix de monopole. Ni l'une ni l'autre de ces conceptions ne répond à la réalité des faits. Ceux-ci, considérés dans leurs uniformités les plus générales, peuvent être coordonnés et synthétisés de la façon suivante, qui nous semble lever tous les doutes sur ces questions.

Sur le marché indigène (qu'il y ait ou qu'il n'y ait pas de droit protecteur), il y a un certain prix que le syndicat ne doit pas dépasser s'il veut en rester le maître. D'autre part, le syndicat peut répartir les quantités produites par lui entre la consommation extérieure et la consommation intérieure, de façon à obtenir le pro-

1. La plus grande partie des syndicats ont pour objet des produits bruts ou semi-ouvrés; ce sont les plus faciles à constituer, parce que les différences de qualité de ces produits provenant d'entreprises différentes ne sont pas considérables; pour les produits finis, les machines par exemple, l'entente est plus difficile.

fit maximum, dans les limites du prix dont nous venons de parler.

C'est ce maximum, — qui n'admet qu'une seule solution, — qui détermine le prix d'équilibre sous le régime du syndicat.

Pour plus de clarté, traduisons ce fait par un graphique, en faisant abstraction pour un moment de la concurrence potentielle et de l'emploi des succédanés, dont nous parlerons bientôt (fig. 6 et 7).

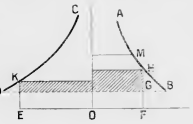

Fig. 6.

Soit AB la courbe de demande du marché intérieur et soit CD, pour le marché extérieur, *non pas* la courbe de demande du produit, mais une courbe indiquant la possibilité de débouché du syndicat sur ce marché extérieur, c'est-à-dire la quantité que, selon le prix, le syndicat peut arriver à y placer. (Si le syndicat ne réunit pas toute la production du marché intérieur et s'il n'en contrôle pour ainsi dire qu'une partie, il faut considérer que la courbe de demande du marché intérieur, AB, a été déplacée à gauche, vers l'axe vertical, d'une quantité qui représente la production des entreprises similaires non syndiquées).

Cela admis, soit M le niveau du prix que, sur le marché intérieur, le syndicat ne doit pas dépasser s'il veut en rester le maître ; s'il y a un droit protecteur, on en a tenu compte pour établir le niveau M.

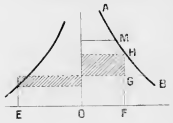

Fig. 7.

Soit, en outre, EF la production du syndicat qui correspond au coût de production unitaire minimum FG.

Le problème du maximum que le syndicat doit résoudre consiste donc à répartir la quantité EF entre le marché intérieur et le marché extérieur, de façon que, sans que H dépasse le niveau M, la somme des deux surfaces ombrées soit maximum (ou que soit maximum leur différence, lorsque, comme c'est le cas dans la figure 7, l'exportation se fait au-dessous du coût).

On démontre que le problème est déterminé [1].

1. Si, en effet, on choisit arbitrairement une position du point H, EF étant déterminé, sont déterminés par conséquent OE et par conséquent EK ; donc est déterminée la somme (ou la différence) des deux surfaces ombrées. A chaque position, arbitrairement choisie, de H correspondra donc un certain profit ; parmi toutes les positions possibles de H qui sont au-dessous de M, il y en aura une à laquelle correspond le maximum de cette somme (ou différence).

13. — Cette brève théorie de la détermination des prix sous un régime de syndicat, — dans laquelle, comme nous l'avons dit, nous nous sommes proposé de représenter, d'une façon synthétique, les uniformités les plus remarquables que les faits présentent, — nous montre clairement combien sont loin de la réalité aussi bien l'opinion qui estime que les syndicats, en réduisant le coût de production, font bénéficier de cette réduction les consommateurs en réduisant les prix, et cette autre opinion que le syndicat, quand il réussit à contrôler une partie notable de la production, tend à se transformer en monopole. Le syndicat ne peut même pas y tendre, lors même qu'il a réussi à grouper les producteurs d'un marché. Le syndicat n'a aucun intérêt à *raréfier* la production pour tenir les prix élevés. C'est une grossière erreur de le croire. Il faudrait imaginer qu'il a réussi à syndiquer tous les producteurs du monde, ce qui, en fait, se produit si peu que même les syndicats américains les plus puissants réussissent difficilement à grouper en une seule organisation, non pas tous les producteurs du monde, mais même tous les producteurs d'un marché déterminé. Le syndicat doit toujours lutter contre la concurrence étrangère, qui lui impose un

On voit que la position de H la plus avantageuse au syndicat peut être même inférieure au point M : elle le sera même généralement.

Au texte nous avons, pour simplifier, supposé que le dimension du syndicat était déterminée et donnée, c'est-à-dire la quantité EF. Mais on comprend facilement que le problème serait également déterminé si la dimension du syndicat était variable, et si, pour résoudre son problème de maximum, le syndicat devait déterminer aussi la dimension la plus avantageuse.

En effet, pour chaque dimension du syndicat, à laquelle correspond un coût unitaire donné), il y a une solution qui donne un profit maximum.

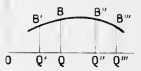

Fig. 8.

Soit BQ le profit fourni par la meilleure solution quand la dimension est OQ (fig. 8). Pour d'autres dimensions OQ', OQ'', OQ'''..., on aura une autre solution et un autre profit maximum correspondant. Le point le plus élevé du *locus* de B résout aussi, évidemment, le problème de la dimension la plus avantageuse.

Il y a lieu d'indiquer encore que la dimension la plus avantageuse de l'entreprise, en somme la quantité à produire, dépend d'un ensemble de facteurs, parmi lesquels se trouve la courbe du coût. La variation de cette courbe fait aussi varier la dimension. Comme les variations des dimensions de l'entreprise sont très difficiles, par suite des grands investissements de capitaux qu'exige la grande entreprise actuelle, — investissements qui font plus rigides les dimensions de l'entreprise moderne, — on comprend combien il importe à un syndicat de pouvoir compter sur une certaine stabilité de cette courbe des coûts. C'est là, avec d'autres mots et un langage quantitatif un peu plus précis, une des principales raisons de la constitution des syndicats entre industries connexes.

prix sur le marché intérieur (qu'il y ait ou qu'il n'y ait pas de droit protecteur) qu'il ne peut dépasser. De plus, comme nous venons de le voir en note, le syndicat n'a pas toujours intérêt à élever le prix jusqu'à cette limite sur le marché intérieur : il peut être avantageux pour lui, pour obtenir son maximum, de ne pas aller jusqu'à ce prix, quand il lui faut augmenter la consommation intérieure. Et aussi pour une autre raison, dont nous parlerons bientôt : pour ne pas susciter la concurrence potentielle[1].

14. — Nous devons maintenant tenir compte de deux faits importants : de la concurrence potentielle, qui tend à diminuer les profits, en rapprochant, par la baisse, le prix du coût ; de l'intervention d'autres entreprises dans le syndicat, qui tend aussi à diminuer les profits, non pas en abaissant le prix et en le rapprochant du coût, mais bien en haussant le coût et en le rapprochant du prix.

En vérité, la concurrence potentielle est paresseuse, et elle agit avec intermittence. Pour entreprendre la lutte contre une vaste entreprise syndiquée, il faut d'énormes capitaux, et les risques sont grands.

Cette concurrence est d'ailleurs, le plus souvent, refrénée par la modération même du syndicat (que lui suggère son intérêt bien entendu), qui se tient au-dessous du maximum qu'il pourrait atteindre, de façon à obtenir un profit, mais de façon aussi à ne pas encourager d'autres entreprises puissantes à entrer en lutte.

Il faut tenir compte également de cet autre fait : l'intervention d'autres entreprises dans le syndicat, avec cette importante conséquence que le coût et le prix tendent à se rapprocher, non pas par la baisse de celui-ci, mais par la hausse de celui-là.

Etant donné un certain niveau M des figures 6 et 7 (avec ou sans droit protecteur), qui est principalement déterminé par la concurrence étrangère, quand le syndicat est obligé de s'agréger d'autres entreprises, ou il s'arrange pour que celles-ci ne produisent pas, et alors la part qu'il doit leur donner augmente le coût de production, ou bien ces autres entreprises produisent, et alors,

1. Un exemple parmi tant d'autres : l'*Association cotonnière de Belgique*, — dont les produits étaient protégés par un droit *ad valorem* de 5 à 10 p. 100, — établissait chaque semaine, par l'intermédiaire de son comité, le prix des filés ; ce prix était toujours tenu un peu au-dessous du prix des filés anglais, — les seuls dont la concurrence était à craindre sur le marché intérieur, — auquel on ajoutait le droit de douane. Cette légère marge suffisait à assurer aux produits belges la possession à peu près incontestée du marché national.

la production des différentes entreprises devant être limitée, il est forcé de se tenir au-dessous des dimensions les plus économiques, ce qui, par conséquent, entraîne une augmentation du coût unitaire de production.

Si, au lieu de s'agréger de nouvelles entreprises, le syndicat se décide à entrer en guerre avec elles pour s'en débarrasser, en baissant momentanément les prix, et s'il y réussit, les dépenses de la lutte, — qui souvent sont grandes, — finissent par peser sur le coût de production, en réduisant les profits. Ce n'est pas se faire une idée exacte de la nature du syndicat que de croire que les consommateurs, — comme certains l'affirment, — paient par un relèvement du prix les dépenses de la lutte et même celles de la conciliation.

En dernière analyse, même sous un régime de syndicats, il n'est pas possible que le profit reste, d'une façon permanente, au-dessus d'une certaine limite, dont la notion nous paraît désormais être assez nette.

Entre une industrie syndiquée et une industrie dans laquelle règne la concurrence, la différence consiste, comme nous l'avons déjà plusieurs fois indiqué, en ceci que la tendance à la disparition du profit résulte d'un abaissement du prix ; tandis que, dans celle-là, après la diminution du coût (souvent notable) qui résulte de la nouvelle organisation, la disparition du profit tend à se réaliser, en partie, par l'abaissement du prix, afin de ne pas éveiller la concurrence potentielle, en partie, non pas par la diminution du prix, mais par la hausse du coût.

15. — Il semblerait donc, à première vue, qu'on en pourrait conclure que la concurrence doit toujours être préférée au régime de la coalition ; que c'est toujours la guerre qui permet d'arriver à des entreprises au plus bas coût. Mais ce serait une conclusion hâtive, notamment pour les raisons suivantes.

Et d'abord, quand la concurrence (c'est-à-dire le régime de lutte) n'a laissé dans les cadres de la production qu'un petit nombre de grandes entreprises, la continuation de la guerre est excessivement coûteuse pour les entreprises qui l'emportent, et elle implique une immense destruction de capitaux de la part des organismes qui prennent part à la lutte, destruction de capitaux qui doit avoir un contre-coup sur toute l'économie nationale en relevant tous les coûts. Pour cette double série de causes, c'est une pure illusion de croire, à ce moment de l'évolution économique, que la continuation de la lutte conduit vraiment à une baisse ultérieure des coûts de production, dont profite toute l'économie.

La concurrence, — c'est-à-dire la guerre, — nous n'en faisons pas un *dogme* applicable dans tous les cas. La concurrence a aussi son *coût social*, c'est-à-dire la destruction des capitaux fixes des entreprises qu'elle dévore.

A côté de ce coût social, il y a l'avantage social d'une réduction du coût de production et du prix. Quand, sur le marché, il existe de petites entreprises à coût élevé, alors la concurrence, comme compensation du coût social de leur destruction, promet l'avantage d'une réduction notable des prix, c'est-à-dire l'épargne d'une notable quantité de services producteurs qui peuvent servir à créer d'autres utilités, et alors elle est socialement avantageuse. Mais, lorsque la concurrence a déjà longuement exercé son action, en ne laissant sur le marché qu'un petit nombre de grandes entreprises à coût peu élevé, la continuation de la guerre peut être, même socialement, dommageable, parce qu'elle est l'occasion de destructions notables de capitaux — coût social élevé — avec un léger avantage pour l'économie nationale, c'est-à-dire avec une légère réduction des prix, déjà rapprochés des coûts de production minima.

La seconde raison est que, lorsque les syndicats savent se modérer, en gardant cette attitude qui, à la longue, leur est la plus avantageuse, de façon à ne pas réveiller la concurrence potentielle (et avec elle, par la lutte ou par l'absorption de nouvelles entreprises, une augmentation du coût et, par conséquent, une diminution des profits par la recherche de profits trop grands), la situation a alors une stabilité suffisante, et la production se fait à coût peu élevé. Et c'est ce qui importe essentiellement du point de vue social.

16. — C'est pour cet ensemble de raisons que le régime de la coalition, notamment quand il n'est pas l'effet de conditions artificielles créées par la politique protectionniste, mais du mouvement spontané vers la constitution d'entreprises à dimensions plus économiques, quand elle ne pratique pas trop les exportations au-dessous du coût, peut constituer, au point de vue économique, dont nous parlerons assez longuement plus loin, un avantage social, même quand la réduction du coût, par l'effet de la loi qui préside à la formation du prix en régime de coalition, ne se résoud pas entièrement en diminution du prix, mais en augmentation du profit.

Entre deux situations différentes dans lesquelles (fig. 9) on produit dans l'une au coût *MN*, et on vend au prix *MN* sans profits, et dans l'autre on produit au coût *M N* et on vend au même prix *MN*, — et par conséquent avec des profits, pour les entrepreneurs, représentés par la surface coupée de traits obliques, — c'est la seconde qui est, au point de vue social, — la plus utile, quel que soit le mode d'attribution des profits.

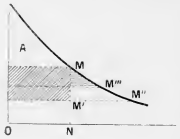

Fig. 9.

Certainement, au point de vue social, il serait plus avantageux encore, le coût de production étant descendu à *M'*, que le point d'équilibre, au lieu de demeurer en *M*, puisse être en *M''* (puisque au point de vue social, il y aurait encore gain de la surface *MM'M''*) que, en un mot, par le fait de la concurrence, le point d'équilibre soit en *M''*. Mais cela n'est pas possible[1] : c'est une espérance trompeuse, puisque la concurrence, par le fait des pertes subies par les entreprises qui l'emportent et par le fait des destructions de capitaux des entreprises qui succombent, à un certain moment de l'évolution économique, *élèverait certainement le coût au-dessus de M'* en *M'''*, par exemple. Et alors, il devient tout à fait évident, — ce qui importe beaucoup pour avoir une idée claire du régime de coalition comparé au régime de concurrence, — qu'il n'est pas certain que *toujours M'''* serait, socialement, plus avantageux que *M*[1].

1. Il n'est pas *toujours* vrai que la situation *M'''*, à prix égal au coût, soit, socialement, plus avantageuse que la situation *M*, sous un régime de syndicat, dans lequel le prix est plus élevé, mais le coût plus bas, et qui donne des *profits*, dont il faut tenir compte.

Une courte prémisse (fig. 10). Nous prenons pour indice quantitatif de l'avantage *social* d'une production vendue au prix *M* la somme de la surface *A*, blanche, c'est-à-dire de la *rente des consommateurs* (*consumer's rent* des Anglais) et de la surface barrée de traits obliques, *B*, c'est-à-dire des profits des entreprises, pour des raisons qu'il serait hors de propos de développer ici, d'une façon incidente. Nous disons que toute la surface du trapèze *OHMN* est l'utilité exprimée en monnaie, de la consommation de la quantité *ON*, et que la surface à traits horizontaux représente, exprimée en monnaie, le coût des services producteurs nécessaires à leur fabrication. L'utilité *sociale* est donc représentée par le triangle curviligne *HCM*, qui est précisément la *somme* des *rentes des consommateurs* et des *profits* des entreprises. Peu importe, au point

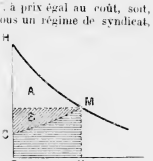

Fig. 10.

On ne peut pas négliger ces considérations, si on veut se faire une idée précise du fait économique des syndicats et si l'on veut porter sur lui un jugement équitable, malgré les abus auxquels les syndicats peuvent donner lieu et qui se produisent souvent en fait. Mais il ne faut pas confondre les abus avec la chose elle-même.

Un ensemble de préjugés, dus à l'ignorance, font considérer les syndicats sous un aspect absolument différent de la réalité et de leur vraie nature.

V. — Le « dumping ».

17. — L'étude du *dumping*, c'est-à-dire de l'exportation au-dessous du coût, est peut-être, au point de vue pratique, l'aspect le plus intéressant du phénomène des syndicats. Nous devons donc lui consacrer une étude un peu approfondie.

Notons d'abord que l'exportation au-dessous du coût nuit souvent beaucoup à de nombreuses industries indigènes, auxquelles l'industrie syndiquée fournit les matières premières. Les chantiers anglais, par exemple, qui achetaient l'acier américain à plus bas prix que ne le faisaient les chantiers américains, se trouvaient dans des conditions de supériorité à l'égard de ces derniers ; il en était de même des chantiers hollandais à l'égard des chantiers allemands. Ce fut le bon marché des matières premières allemandes exportées au-dessous du coût qui détermina la suprématie sur d'autres marchés, ou même sur le marché allemand lui-même, de beaucoup d'industries non allemandes, de produits finis sur les industries similaires allemandes : le cartel du fil de fer de la Westphalie, par exemple, contribua grandement au développement des fabriques de clous

de vue social, que ces profits disparaissent, mais à la condition que le gain des consommateurs soit supérieur à ce que perdent les entrepreneurs.

Ceci entendu et revenant à la figure 9, faisons abstraction pour le moment du dommage social qui résulte du fait que les capitaux fixes des entreprises expulsées du marché seraient en grande partie détruits. Or, avec la situation *M*, on a une somme de *rente des consommateurs* et des *profits* égale à la surface blanche *A*, plus la surface à traits obliques ; avec la situation *M''*, sans profits, on gagne socialement le petit triangle dont l'hypoténuse est *MM''* (à traits horizontaux), mais on perd la partie inférieure du rectangle barré de traits obliques. Donc, même en ne tenant pas compte de la destruction des capitaux fixes dont nous venons de parler, — en nous plaçant au point de vue social, — la concurrence qui produit la situation *M''* n'est pas préférable à la coalition, qui entraîne le coût *M'* et le prix *M*, si ce n'est dans le cas où la hausse du coût due à la lutte, le passage de *M'* à *M''*, est petite, où la baisse de prix par rapport au prix de coalition est grande (différence de niveau entre *M* et *M'''*) et s'il s'agit de consommation très extensible lorsqu'il y a une réduction dans le prix.

en Hollande, au grand dommage des industries allemandes analogues ; les fabriques de sucre allemandes permirent aux biscuits et aux confitures anglaises de lutter victorieusement contre ces mêmes produits allemands.

De plus, tout cela ne fait que renforcer le régime protecteur : c'est la protection qui souvent permet aux industries syndiquées de matières premières d'exporter au-dessous du coût : elle met ainsi des industries indigènes de produits finis en état d'infériorité par rapport aux industries étrangères ; et alors, même les industries de produits finis sont obligées, pour conserver au moins le marché intérieur, de demander pour elles-mêmes des tarifs protecteurs.

D'un autre côté, les marchés vers lesquels vont ces exportations au-dessous du coût établissent à leur tour, pour pouvoir se défendre, des tarifs protecteurs. Comment se défendit, par exemple, la métallurgie espagnole contre l'exportation au-dessous du coût de la métallurgie allemande ? En organisant des syndicats et en obtenant des tarifs protecteurs qui lui assuraient au moins le marché intérieur.

La pratique du *dumping* met ainsi aux prises non seulement les industries d'un même pays, mais elle provoque des guerres de tarif et elle renforce la politique protectionniste.

18. — Comment peut-on se défendre contre le *dumping* ? Pour simplifier, nous appellerons toujours A le pays qui le pratique, et I celui qui le subit. Il y a lieu d'observer que souvent il faut à A, pour pratiquer le *dumping* en I, qu'il soit protégé par un droit de douane, s'il veut empêcher la *réimportation* par I du produit vendu au-dessous du coût. En A, les acheteurs indigènes paient le produit au prix p, tandis que ce produit est vendu à I au prix $p - s$. Si les frais de transport t de I en A sont moindres que s, le produit introduit en *dumping* en I peut être réimporté en A, parce que $p - s + t < p$, et y faire descendre le prix à $p - s + t$. La question du transport t est d'une grande importance pour A ; elle marque la limite de prix en dessous du coût que peut pratiquer A, parce que, si la différence du prix est considérable, elle peut permettre la réimportation des produits et provoquer une baisse de prix sur le marché intérieur.

A peut demander des droits protecteurs pour se défendre contre cette *réimportation*. Mais il est important de constater que ce droit protecteur *d ne fonctionnera comme moyen de défense contre la réimportation que s'il n'est pas exploité comme droit protecteur.*

Il est facile de s'en rendre compte. Comme nous l'avons vu, la réimportation pourra avoir lieu, sans droit de douane, si $p - s + t < p$. Si, un droit d étant établi par A, ce droit ne sert pas à relever le prix intérieur p, alors il n'arrivera pas souvent que l'on ait $p - s + t + d < p$, c'est-à-dire il ne semble guère facile que la réimportation puisse avoir lieu. Mais si, pour prendre la situation extrême opposée, le droit d est exploité entièrement en A, alors on peut avoir $p - s + t + d < p + d$, comme auparavant on avait $p - s + t < p$. Alors le droit de douane établi en A n'a rien changé à l'état des choses ; il n'a fourni à A aucun moyen de défense contre la réimportation. Donc, *le droit établi par A ne peut agir comme moyen de défense contre la réimportation que s'il n'est pas exploité entièrement comme droit protecteur, et dans la mesure où il n'est pas exploité.*

19. — On aboutit à une conclusion analogue s'il s'agit d'un droit protecteur établi par I, pour se défendre contre le *dumping*. *Pour que le droit constitue en I une défense efficace contre le* dumping, *il faut qu'il ne soit pas exploité comme droit de douane protecteur par les industries de I ; plus il est exploité comme droit de douane, moins il est efficace comme moyen de défense contre le* dumping.

Malgré les apparences, l'explication en est simple (fig. 14). Si, pour se défendre contre le *dumping* de A, I établit un droit ab, l'exportation au-dessous du coût de A doit abaisser le prix de vente, de sorte que, en y ajoutant le droit d'entrée, le prix pratiqué en I puisse être inférieur au niveau m. Or, cela est d'autant plus facile pour A que m est lui-même plus élevé, c'est-à-dire d'autant plus que les indigènes de I exploitent le droit de douane. Si, par exemple, une fois établi le droit de douane en I, les producteurs indigènes de I, par le fait de leur concurrence, ne tirent aucun profit du droit de douane et continuent à vendre au prix m', alors les producteurs de A doivent exporter à un sous-coût tel qu'ils puissent, après avoir payé le droit ab, vendre encore à un prix inférieur à m'. Tandis que, si le droit d'entrée étant toujours ab, les producteurs

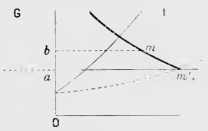

Fig. 14.

indigènes de *I* l'exploitent pour hausser le prix jusqu'à *m*, alors le droit de douane ne change rien à l'état antérieur et ne constitue plus un moyen de défense contre le *dumping*.

C'est ce que, — l'expérience nous le montre, — n'arrivent pas à comprendre les industriels des pays soumis à un *dumping* : ils demandent un droit de douane comme défense contre le *dumping*, mais ils s'en servent comme droit protecteur en relevant le prix intérieur, et ensuite ils se plaignent que le droit n'empêche pas l'entrée des produits étrangers vendus au-dessous du coût ! Et alors ils demandent de nouveaux relèvements de tarifs, qui, pratiqués de la même manière, ne les protègent jamais contre le *dumping* et se résolvent en un énorme sacrifice imposé inutilement aux consommateurs.

20. — Quelle est donc pour *I* l'arme la plus efficace contre le *dumping* de *A* ?

Il faut, pour répondre, commencer par se rendre compte des difficultés, souvent très grandes, dont doit triompher l'industrie syndiquée *A* pour continuer à pratiquer le *dumping* en *I* :

Nous avons déjà indiqué (n° 17) que beaucoup d'industries de *A* éprouvent un dommage du fait de l'exportation au-dessus du coût. Les enquêtes officielles faites en Allemagne et en Amérique sont pleines de récriminations et d'accusations contre les industries nationales qui pratiquent l'exportation au-dessous du coût. Ces accusations et ces récriminations ont parfois forcé le syndicat des industries pratiquant le *dumping* à donner des compensations aux industries nationales atteintes, en instituant en leur faveur des primes d'exportation, qui ont pesé lourdement sur son bilan.

De plus, sur le marché *I*, le prix au-dessous du coût pratiqué par *A* a souvent provoqué une demande plus grande : l'industrie syndiquée en *A* ne peut vendre à l'extérieur au-dessous du coût qu'une certaine quantité, parce qu'au delà elle serait en perte et serait forcée de changer tous les termes du délicat problème de maximum sur lequel sont établis le syndicat et la vente au-dessous du coût.

Pour toutes ces raisons, — comme nous le montre l'expérience, — la pratique de l'exportation au-dessous du coût n'a jamais pu durer longtemps, et cela non seulement quand elle a trouvé devant elle des organisations industrielles robustes et solides, mais même quand elle n'a eu à lutter que contre des organismes industriels faibles, qui, cependant, ont su, pour lutter contre le *dumping*, se redresser,

s'organiser et réussir à réduire en quelque manière leur *coût de production*, ce qui est la véritable forme efficace de la résistance.

21. — Un exemple caractéristique et instructif nous est fourni par la lutte que la puissante sidérurgie allemande, dans les années qui ont précédé la guerre, engagea au moyen du *dumping*, contre la sidérurgie italienne. Il est difficile de concevoir des conditions plus avantageuses que celles dont profitait le pays qui exerçait le *dumping*. D'un côté, le puissant *Stahlverband* allemand ; de l'autre, la faible sidérurgie italienne. La lutte fut surtout violente de 1908 à 1912. Le *Stahlverband* vendait en Italie au prix *E* de 75 marks la tonne les mêmes produits qu'il vendait beaucoup plus cher non seulement sur le marché allemand, mais même dans tout le reste du monde.

Pour ces produits, le coût était en Allemagne de 90 à 100 marks la tonne. Le syndicat allemand pratiquait normalement les prix suivants : à l'intérieur 130, à l'extérieur 110, en Italie 75. C'était en Italie un *dumping* écrasant. Comme on l'imagine facilement, les plaintes des sidérurgistes italiens furent violentes : il leur semblait que la défaite était proche. Ils demandaient l'intervention du gouvernement pour qu'il élevât une barrière douanière contre l'importation au-dessous du coût. Ils affirmaient que le droit de douane antérieur au *dumping* était complètement illusoire, que les buts de la politique commerciale du *Stahlverband* étaient clairs, puisque celui-ci, disaient-ils, sachant que les producteurs italiens étaient divisés et en concurrence, et par conséquent faibles et incapables de résister à la concurrence étrangère, espérait bien l'emporter de façon à devenir le maître du marché italien. L'industrie italienne détruite, il aurait, — pour regagner les dépenses de la lutte (près d'un million par an), — relevé le prix en Italie à peu près au niveau des prix pratiqués en Allemagne. Ces craintes étaient évidemment exagérées : c'était un épouvantail que brandissaient les sidérurgistes italiens pour faire impression sur le public, car ils ne pouvaient ignorer que, même si l'industrie allemande avait triomphé de l'industrie italienne, elle n'aurait pas pu élever les prix au niveau des prix pratiqués en Allemagne, car elle aurait attiré ainsi la concurrence des industries métallurgiques américaines, anglaises, françaises et belges, les deux premières notamment.

Mais la lutte contre l'industrie italienne, même dans les condi-

tions énumérées plus haut, fut pour le *dumping* beaucoup plus difficile que ne l'avaient pensé les Allemands : les industriels italiens purent tenir tête à une concurrence exercée dans des conditions aussi désastreuses pour eux. Il leur suffit de se mieux organiser pour réduire les coûts de production. L'exportation allemande en Italie alla en diminuant, alors que la production italienne alla en croissant. Et, en 1913, les industriels allemands durent renoncer à un mode de lutte qui leur coûtait fort cher. Le *Stahlverband* conclut un accord avec les industriels italiens, qui, dans une certaine mesure, mit fin à la guerre. Le syndicat allemand s'engagea à ne pas importer en Italie plus de 37000 tonnes par an, à un prix qui ne pouvait être de plus de 5 marks au-dessous des prix pratiqués dans les autres pays. Et comme celui-ci fut établi à 105, le prix de vente en Italie ne pouvait être inférieur à 100, au lieu de 75, qui était le prix antérieur.

C'est là un exemple, entre beaucoup d'autres, qui mérite d'être médité. Il suffit à l'industrie italienne de se mieux organiser, pour que même cet organisme imposant qu'était le *Stahlverband* fût forcé d'élever son prix de vente de plus de 30 p. 100. C'est là une preuve éclatante que le *procédé de défense véritable, unique, efficace contre le dumping, c'est une réorganisation industrielle qui abaisse le coût de production*[1].

22. — Et maintenant, la guerre finie ? On s'imaginait que, pendant la guerre, l'Allemagne fabriquerait une immense quantité de produits industriels, qui lui permettrait d'envahir, par un formidable *dumping*, les marchés de l'Entente. La prédiction ne s'est pas accomplie. En vérité, il n'était pas difficile de voir, même pendant la guerre, que cette crainte était sans fondement. Comment, en vérité, l'Allemagne aurait-elle pu accumuler de pareils *stocks*, puisque toute son activité productrice était intégralement absorbée par la fabrication des produits nécessaires à la guerre ?

Une autre difficulté est venue s'ajouter à toutes celles que devait rencontrer le *dumping* : l'augmentation des salaires et leur

1. Il faut remarquer que la lutte violente à coups de *dumping* entreprise par le pays *A* contre le pays *B*, tandis qu'elle coûte énormément à *A*, même quand elle assure son succès, — et c'est là une issue fort difficile, — ne lui assure pas la jouissance pacifique des fruits de la victoire. Les rivaux de *A*, des pays qui n'ont pas pris part à la lutte, pourront d'autant plus facilement intervenir en *B* et enlever à *A*, en partie au moins, les fruits de cette victoire dispendieuse. Dans cette lutte à coups de *dumping*, *A* finit par travailler, à ses dépens, non pour lui, mais, en partie au moins, pour ses rivaux et concurrents.

instabilité permanente. Le coût de production est ainsi lui-même variable, et continuellement changeante la dimension la plus économique des entreprises. Il y a là un obstacle à la pratique du *dumping*, parce qu'il change d'une façon continue les termes et les données de ce délicat problème de *maximum*, que nous avons, brièvement mais, nous semble-t-il, d'une façon suffisamment complète, étudié dans les pages précédentes.

VI. — Le syndicat et la production collective.

23. — Certains auteurs affirment que les syndicats constituent la dernière phase de la production individualiste, le pont entre celle-ci et la production collective ; et que même ils ne sont qu'une des formes de celle-ci, car il ne reste plus qu'à faire de la personne collective (État, commune) l'organe directeur du syndicat pour avoir un exemple vivant d'une production collectivement organisée.

Il y a là une grande équivoque. Les *trusts* concentrent la production de certains biens dans un petit nombre de mains ou, — en nous en tenant au cas extrême que la pratique n'a jamais fourni, — dans une seule main. Mais le *trust* arrive à cette concentration par un chemin essentiellement différent de celui qu'emploierait un État collectiviste. Il suffit de penser à cela pour comprendre la grande destruction de richesse que la production unifiée de l'État ou de la Commune collectiviste représenterait par rapport à un *trust*. Celui-ci est la dernière phase de la lutte dans laquelle les processus les plus coûteux ont dû abandonner la lutte : la dernière phase d'une lutte dans laquelle les organisateurs d'entreprises les plus habiles, qui l'ont emporté par l'effet de la sélection, prennent en main les rênes de la production. A ce moment, au lieu de continuer la lutte, ils se réunissent sous la direction d'un seul. Ce sont donc des types d'entreprises à *coût minimum*, *sélectionnées*, dans des *mains habiles*, *sélectionnées*. Que la réduction du coût profite, alors, aux consommateurs ou aux producteurs, cela importe jusqu'à un certain point : c'est une richesse qui reste dans le groupe social et qui n'est pas détruite.

La production collective est tout autre chose : c'est une association d'entreprises *non sélectionnées*, dans des mains *non sélectionnées* : c'est non pas un *trust*, mais une espèce d'immense cartel qui vend, admettons-le, à prix coûtant, mais à un coût nécessairement élevé, parce qu'il laisse subsister des entreprises que,

dans l'intérêt social, il vaudrait mieux voir disparaître. Le système économique fondé sur la coalition, qui est la conséquence d'une grande sélection d'entreprises et d'entrepreneurs, est donc essentiellement différent du système de la production collective : à égalité de services producteurs, elle fournit une quantité de richesses beaucoup plus grande que celle-ci. C'est donc une grossière erreur de voir dans l'avènement du *trust* un argument en faveur de la production collective.

VII. — Le syndicat et les ouvriers.

24. — Quant aux salaires, les faits montrent que, sous le régime de la coalition, les ouvriers ont vu leur situation s'améliorer, notamment en Amérique. Les *trusts*, en réduisant le coût de production, ont fait augmenter, en même temps, les profits et les salaires. De plus, ils ont rendu la condition des ouvriers plus stable. Enfin les grandes coalitions industrielles ont rendu possible de nombreuses institutions en faveur des ouvriers. La concentration des entreprises, résultat de la constitution des syndicats, a eu pour effet une réduction du personnel administratif beaucoup plus qu'une réduction du nombre des ouvriers. Peut-être en a-t-il été ainsi par respect pour l'opinion publique et pour ne pas trop la heurter, mais, en tout cas, tel est le fait. Moins nombreux et embrassant un domaine moins vaste, les cartels européens ont eu une influence moins grande sur la hausse et la stabilité des salaires. En somme, cependant, on peut dire que les conditions matérielles des ouvriers n'ont pas été rendues plus mauvaises, mais elles ont été améliorées par la constitution des syndicats, et c'est pour cette raison que souvent les ouvriers leur ont été favorables, dans l'espérance d'une augmentation de salaire et d'une plus grande stabilité dans leur emploi.

25. — Mais, d'un autre côté, le régime de la coalition a augmenté la dépendance de l'ouvrier envers l'entrepreneur ; ou mieux, il a opposé aux organisations ouvrières non plus un ensemble d'entrepreneurs, concurrents et dissociés, mais de grandes entreprises coalisées ou de grandes coalitions d'entreprises. A la solidarité entre les ouvriers de différentes entreprises, elle a opposé la solidarité entre les entrepreneurs ; c'est ce qui a permis à ceux-ci de mieux résister aux méthodes de lutte des

organisations ouvrières, quand leurs prétentions étaient exorbitantes.

Et c'est là non pas un dommage, mais souvent un avantage social. Beaucoup de grèves inutiles ont été ainsi évitées parce que, à la force des organisations d'une des parties, est venue faire contrepoids la force qui dérive de l'organisation de l'autre partie. Quand, par exemple, les ouvriers étaient organisés et que les entrepreneurs ne l'étaient pas, les ouvriers d'une fabrique *A* pouvaient facilement, par la grève, imposer leurs conditions à l'entrepreneur ; l'organisation, qui continuait à travailler dans les autres fabriques, les soutenait. Mais, si l'entreprise *A* n'est pas isolée, et si les entreprises organisées répondent par un *lock-out* à la grève qu'on veut déclencher contre l'entreprise *A*, celle-ci est ainsi soustraite aux exigences injustifiées.

Cette action sociale des syndicats, — qui sont un mélange de bien et de mal, par suite des abus qu'ils entraînent et dont nous allons parler, — ne doit pas être négligée quand on porte un jugement d'ensemble sur ces nouveaux organismes.

Les syndicats réussissent souvent à arracher des tarifs protecteurs et à trouver ainsi à leur profit plus que la diminution du coût qu'ils ont réalisée ; mais à cette destruction de richesse qu'ils peuvent ainsi amener il faut opposer celles qu'ils contribuent à éviter, et ce serait l'effet certain du triomphe absolu d'une classe sociale — celle des ouvriers organisés — sur les autres, si elle ne rencontrait aucun obstacle.

VIII. — Le syndicat et l'État.

26. — Les syndicats sont l'occasion d'abus nombreux.

Parfois leur constitution n'est pas autre chose qu'une pure spéculation sur les titres pour les faire monter artificiellement et les faire acheter par le public à des prix exagérés. Ces spéculations financières de quelques-uns font que le mouvement syndical n'a plus aucun rapport avec les véritables nécessités de la production.

C'est aussi un abus qu'un *watering* excessif, c'est-à-dire la surcapitalisation excessive des entreprises qui se fondent. On sait que le *trust* se constitue ordinairement par la dissolution des sociétés qui veulent fusionner et la création d'une nouvelle grande société qui achète aux anciennes sociétés leurs installations, en distribuant des actions du syndicat aux anciens actionnaires en échange de

celles qu'ils possèdent, et qui sont ensuite annulées, selon l'*apport* attribué à chacune des entreprises. D'ordinaire, les actions du syndicat sont émises pour un capital total supérieur à la somme des apports de chacune des entreprises et du nouveau capital ajouté : en d'autres termes, l'ensemble des entreprises est évalué plus que la somme des valeurs attribuées à chacune des entreprises. C'est en cela que consiste le *watering*, qui prête à tant d'abus. Mais il ne faut pas condamner la surcapitalisation en elle-même, quand on a constaté les abus auxquels elle donne lieu.

27. — La surcapitalisation par laquelle on attribue, en somme, à un syndicat une valeur plus grande que la somme des valeurs de chacune des entreprises, — calculée d'après des critères multiples, dont le principal est naturellement le profit, — n'est en somme que la conséquence logique de la fusion, quand celle-ci constitue en réalité un fait avantageux au point de vue économique.

Si le profit — même simplement prévu — de la combinaison nouvelle est plus grand que la somme des profits des différentes entreprises qui se fondent, il n'y a pas de raison pour que le capital-actions du syndicat ne représente pas une valeur plus grande que les capitaux-actions des différentes entreprises, et il n'y a pas de raison, ajouterons-nous, pour qu'une partie convenable de cette surcapitalisation ne soit pas accordée comme rémunération aux organisateurs du syndicat, qui, en réunissant les entreprises dissociées et en les organisant d'une façon plus économique, donnent naissance à un groupement plus productif que ne l'était l'ensemble des entreprises dissociées. En un mot, la fusion implique une réduction du coût unitaire, et il n'y a aucune raison pour qu'une partie du profit qui en dérive n'aille pas aux organisateurs, de même que personne ne conteste à l'inventeur d'un nouveau procédé technique de production plus économique de percevoir une partie du profit pour prix de sa découverte ou invention, qui, après un temps généralement assez court, finit par profiter au groupe social d'une façon et dans une mesure incomparablement plus grandes qu'elle n'a pu profiter à son auteur.

C'est là le fait : l'ignorance seule des faits économiques peut le faire méconnaître.

28. — Mais c'est une question de mesure : au delà naissent les abus. Et ceux-ci deviennent parfois de véritables actes de brigandage et de tromperie de la foi publique. Le *watering* atteint parfois

des proportions qui n'ont aucun rapport avec les prévisions raisonnables de l'accroissement de profits qui résultent de la combinaison. Aussi arrive-t-il alors que les actions du syndicat, après une surcapitalisation excessive, sont peu après sous-évaluées et descendent de beaucoup au-dessous du prix de leur émission. Et comme les promoteurs, l'émission terminée, s'empressent de se débarrasser en temps utile de leurs actions et d'encaisser leur montant, faisant ainsi peser sur d'autres la perte correspondant à leur gain, ce processus se ramène, au fond, à une véritable fraude qu'un petit nombre pratiquent à l'égard de la masse du public en exploitant son ignorance.

Aux États-Unis, notamment, les abus ont dépassé souvent toute mesure en faussant et désorientant le marché et contribuant ainsi à aggraver les crises.

En Angleterre, les syndicats ont été, d'ordinaire, beaucoup plus modérés en matière de surcapitalisation ; cependant, — et c'est là une preuve de l'influence de la spéculation dans ces organisations dans le but d'absorber dans l'acte même de constitution tout l'avantage futur de la diminution du coût, — un quart des *trusts* tout au plus étaient, avant la guerre, dans une situation vraiment prospère et assuraient à leurs actionnaires des dividendes réguliers et suffisamment élevés. Il est vrai que c'était là aussi un effet de la tendance à la réduction graduelle des profits, à laquelle ne peuvent se soustraire les entreprises, même sous un régime de coalition : mais on aurait dû précisément tenir compte de cette tendance dans la fixation du taux de surcapitalisation afin de la modérer [1].

29. — L'État a donc le devoir de lutter contre ces abus au nom de l'intérêt collectif et d'exercer un contrôle sur l'organisation et la gestion financière des syndicats.

Aux États-Unis, le pays classique des abus des syndicats, la loi est intervenue et s'efforce d'intervenir : certains sceptiques soutiennent — non sans raison — que cette action modératrice de la loi n'a eu d'autre effet que d'augmenter le coût des dépenses nécessaires pour acheter la complaisance des législateurs.

1. Parfois le taux peu élevé des dividendes peut faire croire qu'un syndicat n'est pas né pour une raison économique. La conclusion serait hâtive ; il faut rechercher si le fait de ce dividende modeste n'est pas le fait d'une surcapitalisation excessive au moment de la constitution du syndicat. Il peut y avoir augmentation des profits, mais le taux du profit peut être très bas par l'effet d'une surcapitalisation excessive.

Bien des écrivains ne se contentent pas de demander à l'État d'intervenir contre les abus des *trusts*, dont nous venons de signaler quelques-uns ; ils ne se contentent pas de demander que, dans l'intérêt de tous, on exerce une active surveillance sur leur constitution et sur leur gestion ; ils ne se contentent pas de demander qu'on leur enlève les privilèges que la loi leur accorde indirectement par la protection douanière, qui fait surgir artificiellement des syndicats qui n'auraient jamais eu la possibilité de naître, mais ils voudraient que l'État intervînt pour les combattre énergiquement.

Cela provient en partie du spectacle de la corruption des pouvoirs publics pratiquée par quelques-uns des grands syndicats, aux États-Unis notamment (en Europe, ils s'attaquent moins brutalement aux intérêts généraux), qui font que ces grandes coalitions semblent, — et elles le sont en effet, — autrement redoutables par leur puissance financière que par leurs simples effets économiques ; mais cela vient aussi de cette tendance qui veut s'attaquer aux entrepreneurs, au nom de cette même concurrence à laquelle on attribue tant de maux imaginaires, et que l'on n'invoque plus quand il s'agit de syndicats ouvriers ; en partie, enfin, elle est due aussi à une conception absolument fausse de ce qui constitue un syndicat et à la confusion qu'on en fait avec un monopole.

30. — Cela n'est pas conforme aux faits : comme nous l'avons déjà dit, même les syndicats les plus puissants n'arrivent pas à contrôler, non pas la production mondiale, mais même la plus grande partie de la production d'un marché donné. Il faut ajouter que, dans l'ensemble de l'industrie, la part des syndicats est encore modeste : il y a un très large domaine du monde économique dans lequel le régime de la coalition n'est pas possible ou ne peut convenir.

Le syndicat, — nous l'avons dit bien des fois. — n'est pas et ne peut pas être un monopole : il n'est pas libre de fixer un prix au-dessus du niveau international, qui, en vérité, peut être variable d'après les faveurs que, par la protection, ces puissantes organisations arrivent à arracher au pouvoir législatif. Elles ne peuvent pas dépasser ce prix ; elles ont souvent des raisons pour tenir les prix un peu au-dessous de ce niveau. Les syndicats ne font qu'abaisser le coût de production (baisse qui est l'effet de

leur organisation) et s'approprier le profit. Ils ne *haussent* pas les prix, mais ils les *maintiennent* et s'efforcent de *s'opposer* à leur baisse. Cette appropriation des profits — transitoire — n'est pas socialement nuisible : elle ne l'est que dans la mesure où ces syndicats poussent à la protection, c'est-à-dire dans la mesure où ils s'approprient plus que l'économie de coût. Si on la débarrasse des abus et des tendances artificielles à la protection, la tendance à la constitution en syndicats n'est pas socialement nuisible. On ne pourrait pas artificiellement les supprimer, empêcher les entreprises de s'associer librement quand arrive le moment où, par l'élimination successive des organismes les plus faibles, la lutte entre les organismes puissants qui survivent se transformerait ensuite en une déperdition, peut-être énorme, de richesse [1].

ENRICO BARONE,
R. Istituto superiore di studi commerciali di Roma.

1. Il ne faut pas que la vue exacte de ce que sont en réalité les syndicats et leur véritable nature économique soit troublée par ce qui est arrivé pendant la guerre et par ce qui se passe encore maintenant dans ce régime d'économie tout à fait déséquilibrée qui est une « crise de la paix ».

Pendant la guerre, il existait, et il persiste encore après la guerre, — surtout par l'effet des rares et coûteux moyens de communication entre marchés lointains et par le fait du besoin intense d'importation de l'Amérique, — tout un ensemble de conditions favorables à de gigantesques *accaparements*, avec une hausse énorme des prix qui, dans les conditions normales, ne serait pas possible, même sous un régime de *trusts*.

Certes, le régime des *trusts* a facilité ces accaparements, mais ce serait une erreur de les faire dériver du régime de la coalition. Les accaparements dont il est ici question, — étant données les conditions créées par la guerre, — se seraient produits, en plus ou moins grande mesure, même sans la présence de *trusts* colossaux.

FACTEURS PERMANENTS DE LA PRODUCTION

LE RÔLE DE LA TERRE ET DES FORCES NATURELLES DANS L'ÉCONOMIE MODERNE

L'ancienne classification des trois facteurs de la production, le travail, le capital, la terre, s'est maintenue dans les traités récents d'économie politique, bien qu'il ne soit pas toujours facile d'établir entre le capital et la terre une distinction où la logique n'ait rien à reprendre. D'ailleurs, il n'existe pas du capital une définition unanimement admise. Mais peu nous importe de préciser les points par où devrait passer la ligne forcément arbitraire qui, pour des classifications théoriques, séparerait les éléments de la production; laissons à des expressions d'un usage courant leur signification la plus générale. La terre est ici entendue en un sens aussi large que possible, comprenant le sol en surface et profondeur, aussi bien que les eaux et l'air, la chaleur solaire, les météores, les plantes et les animaux : c'est la matière, ce sont les forces de la nature avec lesquelles l'homme collabore, soit qu'il les dirige et les transforme, soit qu'il ruse avec elles sans parvenir à les maîtriser.

Quels que soient les progrès du capital dans l'économie moderne, les richesses et les forces naturelles gardent toujours un rôle essentiel dans l'œuvre de production. L'économiste ne peut pas les assimiler purement et simplement à ces instruments de travail qu'il appelle des capitaux ; il est bien obligé de constater qu'elles lui posent des problèmes souvent analogues à ceux qu'il rencontre dans l'étude du capital, mais qui souvent aussi veulent être distingués, étudiés à part par une analyse plus exacte, exigeant d'autres explications théoriques et d'autres solutions dans l'ordre pratique.

Si nous cherchons à décomposer ses éléments, la terre nous ap-

paraît d'abord comme une surface, le lieu où s'installe l'atelier du producteur, que ce soit l'échoppe de l'artisan, la rue où circule le conducteur d'automobile, le champ du paysan, la mer dans laquelle le pêcheur jette ses filets. Même pour certains travaux d'ordre agricole, il y a intérêt à distinguer parmi les autres qualités du sol cet élément de simple superficie. Considérer la terre comme une surface, c'est immédiatement apercevoir qu'elle est une quantité fixe, limitée, non susceptible d'accroissement à la volonté de l'homme et même, si l'on songe particulièrement aux régions tempérées où les conditions de la vie répondent aux habitudes des peuples civilisés, on peut dire qu'elle est petite par rapport au nombre de ses habitants. Les matériaux, les matières premières de la production ne s'offrent pas toujours aux travailleurs avec une telle surabondance qu'on ne puisse prévoir un état de la population où l'humanité se trouverait à l'étroit sur le globe qui la fait vivre. En dehors de toute autre qualité, cette surface de la terre atteint dans certaines conditions une valeur économique extrêmement considérable ; c'est le cas évidemment des terrains à bâtir dans les grandes villes ; c'est le cas de tous les emplacements que leur situation rend préférables à d'autres ou dont les circonstances imposent le choix d'une façon rigoureuse. Dans ces deux faits que la terre est une quantité limitée et que certaines de ses parcelles tirent de leur position au milieu des groupements urbains, à proximité des lignes de communication, au point d'application d'une force naturelle, leur utilité essentielle, réside l'explication des différences que les économistes ont constatées entre elles et les capitaux.

Cependant quelques réserves doivent être faites qui aboutiront à rappeler que les phénomènes économiques ne présentent d'intérêt que mesurés à l'échelle des grandeurs humaines, qu'ils ne se classent pas en séries séparées, nettement tranchées et faciles à cataloguer, mais qu'au contraire d'insensibles transitions nous conduisent des unes aux autres. Que la terre soit une quantité limitée, c'est une certitude dans l'ordre mathématique ; au point de vue économique, c'est-à-dire en tenant compte de la population qui cherche sur la terre la satisfaction de ses besoins, l'expression pourrait prendre un caractère moins rigoureux. Il s'en faut de beaucoup que la surface entière de notre monde ait été ou soit actuellement occupée et utilisée. Des étendues immenses restent en réserve pour les besoins d'une population accrue. Elles sont, il est

vrai, d'un accès et d'un aménagement difficiles, mais pas beaucoup plus sans doute que telles régions inscrites aujourd'hui dans le domaine de la civilisation ne l'étaient à l'arrivée des premiers pionniers. De grands territoires sont revenus ou à peu près à la sauvagerie et à la stérilité qui ont été autrefois prospères. Même sur le continent européen, nous ne pouvons pas dire que nous retirons de la terre la totalité des ressources agricoles ou minières qu'elle est capable de livrer ; même dans un pays tel que la France, la conquête agricole n'est pas achevée : la mise en culture de la Sologne, des plateaux irrigués du Comtat, de la Crau et de la Camargue, c'est l'œuvre d'hier ou de demain.

Puisque la surface de la terre ne paraît étroite ou vaste que suivant que les hommes qui l'habitent y sont entassés ou éparpillés, il faut se rappeler, avant de dire qu'elle est limitée, que l'humanité n'en a pas encore atteint les limites ; il faut tenir compte des progrès qui pourraient être réalisés dans l'aménagement du globe terrestre quand on veut se risquer à des prévisions à longue portée.

Mais ces réserves n'ont pas un grand intérêt pratique. Quand on se borne à l'examen des réalités présentes, il importe assez peu de négliger l'existence de terres libres dans des contrées lointaines, car ces terres réduites à leur qualité de simples surfaces à l'état brut ne peuvent jouer un rôle économique qu'après avoir été transformées par le travail sous la pression de nécessités impérieuses. Signaler à un paysan qui cherche une ferme à louer des terres disponibles en Afrique ou en Asie, c'est offrir un cheval sauvage à qui demande une bête de labour. En fait, les pays déjà conquis et organisés sont les seuls dont nous ayons ici à nous occuper. Or, dans ces pays, il est bien évident que la terre est limitée : elle l'est même très strictement en ce sens qu'elle est appropriée, séquestrée par la propriété individuelle ou collective. Il n'y a plus nulle part une terre libre qu'un travailleur puisse utiliser sans l'agrément de celui que les lois désignent comme le propriétaire. Et il suffit qu'en fait ou en droit, dans une région déterminée, il n'y ait plus de terre disponible pour que les théories basées sur cette observation que la terre est un stock fixe, impossible à accroître, gardent toute leur force en ce qui concerne au moins cette région et sa population. Le fait que des terres libres restent à utiliser dans des pays lointains ne peut agir que sur des sociétés encore disposées à courir les

risques des migrations, à essaimer comme le font les abeilles quand leur ruche est surpeuplée.

Limitée en étendue, la terre l'est aussi quand on l'assimile à un magasin de matières premières où l'homme vient puiser. Les filons métalliques, les gisements houillers, les nappes de pétrole, les carrières de pierre à bâtir se vident à mesure qu'on les exploite. Là encore il faudrait remarquer que les réserves demeurées jusqu'ici inconnues de la plupart de ces matériaux sont vraisemblablement en quantités si considérables qu'on pourrait humainement les tenir pour illimitées; on ne saurait même prétendre que les mines qui restent à découvrir seront toujours d'une exploitation plus difficile que celles qui sont actuellement en activité. D'autre part, si l'homme ne peut rien pour accroître la quantité des produits que la nature garde pour lui en réserve, il lui est en général possible de faire varier selon ses besoins les quantités extraites. Il faudrait donc apporter quelque atténuation à l'observation exacte en principe que les matières arrachées à la terre par l'industrie se présentent pour elle comme des stocks à jamais fixés. En outre, ces stocks sont très inégalement répartis dans les diverses régions du globe. Les unes manquent absolument de charbon, d'autres ont du charbon, mais pas de fer. Il n'est aucun pays qui puisse trouver à l'intérieur de ses frontières la totalité des matières brutes que ses industries voudraient transformer.

Il n'en est pas tout à fait de même pour les énergies naturelles dont l'homme s'ingénie à tirer parti. Elles sont bien aussi limitées, en ce sens que nous ne pouvons pas en augmenter les quantités, mais elles sont pour ainsi dire inusables. La chaleur solaire, variable avec les saisons ou les zones terrestres, l'air que respirent les êtres vivants demeurent, tout au moins quand on mesure le temps par la brièveté des générations humaines, des quantités constantes. Les fleuves où nos ancêtres les plus lointains sont venus se désaltérer coulent toujours aux mêmes places; inlassablement les nuages rapportent aux sommets des montagnes les eaux qui arrosent les prairies et tournent les roues des moulins. Plantes et animaux se reproduisent, obéissant à des forces éternelles. Il peut arriver que des accidents, les variations des climats, la lutte pour la vie entre les individus ou les espèces, la convoitise et la maladresse de l'homme provoquent passagèrement des régressions, des affaiblissements sur tel ou tel point et même des dispa-

ritions totales. Mais la nature, toujours prête à reprendre son œuvre créatrice, a vite fait de retrouver la plénitude de ses forces. Seulement cette énergie naturelle, inlassable, il faut la détourner à notre profit, contraindre le sol à ne produire que les plantes qui nous sont utiles, obliger les eaux à arroser nos terrains de culture; il faut protéger et nourrir les animaux domestiques, intervenir en un mot pour forcer la nature à choisir comme si elle comprenait nos besoins, comme si elle avait quelque raison de préférer le blé à la ronce ou le mouton au loup. Certes, si l'on mesure le travail accompli depuis le jour où l'homme encore nu dans la forêt primitive a pris en main son premier outil, on peut s'émerveiller de la puissance qu'il a su acquérir sur la matière. Mais cela n'empêche pas de constater aussi combien son pouvoir est précaire et limité. Là où le travail et la surveillance de l'homme s'interrompent, les animaux et les plantes domestiques ont vite fait de retourner à l'état sauvage. Ce n'est qu'au prix d'un effort incessant qu'un ordre nouveau est imposé à la nature. De nouveaux progrès scientifiques nous permettront sans doute d'assurer plus fortement notre domination, de l'étendre sur d'autres espèces; mais ce n'est pas sur ces espérances que nous devons raisonner pour le moment. Il faut en revenir à cette constatation que, si les énergies naturelles ont un caractère de renouvellement perpétuel qui nous permet d'en user comme si elles étaient inépuisables, notre action sur ces forces est très limitée. Nous avons pu modifier quelque peu la forme et la composition du sol, conduire quelques torrents sur les turbines des usines, transformer quelques plantes par la greffe, l'hybridation ou la sélection des semences, domestiquer et spécialiser un très petit nombre d'espèces animales, mais nous ne pouvons pas nous affranchir de la succession des saisons, raccourcir la durée nécessaire à la production des récoltes, multiplier le croît des animaux, ni restreindre l'espace dont les plantes ont besoin pour se développer.

Ainsi, de toutes parts, quand nous cherchons à caractériser son rôle dans l'œuvre de production, nous constatons que la terre ne donne au travail de l'homme qu'une collaboration limitée et parfois capricieuse. Elle n'accepte d'être commandée que dans la mesure où l'homme lui-même obéit à ses lois fondamentales. Quelle que soit l'urgence des besoins humains, la nature continue son œuvre avec la même placidité; elle ne connaît pas ces sursauts d'activité

par lesquels l'industrie, multipliant ses produits, créant de nouvelles machines, agrandissant ses ateliers, occupant plus d'ouvriers, répond hâtivement à des demandes impatientes. Ceux qui travaillent en association avec la terre doivent, au contraire, s'habituer à la patience ; à peine peuvent-ils réserver une plus grande étendue de terrain à certaines cultures dont l'alternance est d'avance fixée pour plusieurs années ; il ne leur servirait pas à grand'chose de renforcer les équipes d'ouvriers au delà des effectifs habituels ; ils attendent que les mois s'écoulent des semailles à la récolte, et ils prennent le temps comme il vient. Il n'est que de songer à la restauration de nos régions agricoles dévastées par la guerre pour se rendre compte qu'on ne refait pas en une saison des terrains de culture et que plusieurs années sont nécessaires pour réparer les pertes subies par les troupeaux.

* * *

Et c'est ainsi qu'on a pu se demander si la culture du sol suffirait, dans un avenir plus ou moins éloigné, à nourrir une population incessamment accrue. Malthus, comme on le sait, a mesuré par une formule saisissante l'écart toujours grandissant entre le progrès des subsistances et celui de la population : les subsistances ne pourraient croître que suivant une progression arithmétique, tandis que la loi de l'accroissement normal de la population serait la progression géométrique. Cette menace, il est vrai, ne nous préoccupe plus beaucoup, et ce n'est pas là un des problèmes de l'économie moderne. Nous connaissons et nous mettons en application dans les sociétés de civilisation supérieure trop de façons d'empêcher la population de s'accroître avec excès ! D'autre part, le progrès des techniques et des transports, une meilleure organisation de la consommation ont permis de satisfaire aux demandes des marchés d'alimentation. Il paraît évident que, dans les conditions actuelles, l'humanité dans son ensemble ne risque pas de mourir de faim ; la distribution des vivres n'est qu'un problème d'équitable répartition et de bonne administration économique, il n'y a pas insuffisance de production. Mais il n'est pas dit que la question ne se posera jamais dans l'avenir si l'on doit voir la population croître et multiplier comme elle pourrait le faire normalement ; car la loi de Malthus, si elle a été jusqu'ici démentie par les faits, reposait sur des données théoriques exactes. Il n'est pas possible d'obtenir de la terre une production illimitée. Dans la collaboration des trois facteurs de la production, il arrive un moment où l'on aurait beau faire croître régulièrement les quantités de travail et de capitaux employés à la culture, on n'obtiendrait pas des récoltes proportionnellement plus fortes.

C'est là ce qu'on a appelé la loi du rendement décroissant ou plus exactement du rendement non proportionnel. Comme la plupart des lois économiques, il est assez difficile de la formuler avec une suffisante précision et à la fois sans trop de rigueur. Supposant que les apports réunis et confondus de travail et de capital fournis à la terre puissent être divisés en une série de quantités équivalentes, on constate, à mesure que ces quantités de travail et de capital augmentent, que les rendements obtenus, rendements en nature et non en argent, sur des terres de même fertilité, dans des conditions climatériques égales, croissent d'abord proportionnellement ou parfois même plus que proportionnellement, mais qu'il arrive toujours en tout ordre de culture, sur toute espèce de terrain, un moment où les rendements supplémentaires que l'on peut recueillir ne sont plus proportionnés aux quantités nouvelles de travail et de capital qui ont été apportées. L'exposé de cette loi économique n'a rien qui puisse beaucoup surprendre ; on serait plutôt disposé, sans autre examen, à la tenir pour évidente. Puisque les forces productives de la terre sont limitées, puisque notre action sur elle est restreinte, il va de soi que nous n'en pouvons tirer un rendement illimité. Un acte de production auquel la nature doit collaborer pour la plus grosse part met en jeu des forces nombreuses et complexes, dont plusieurs échappent complètement à notre direction ; en faisant varier isolément quelques facteurs qui obéissent à notre volonté, nous provoquons fatalement une rupture d'équilibre.

Toutefois il faut éviter de donner à la loi du rendement non proportionnel, comme nous venons de le faire, une expression trop rigoureuse. La plupart des économistes se contentent de l'expliquer plutôt que de la démontrer en s'appuyant sur des observations un peu trop sommaires, en quelque sorte schématiques. Ils n'envisagent généralement que la culture du blé et suivant des méthodes anciennes : labours, hersages et fumier de ferme ; ils constatent qu'en multipliant les labours et hersages et en augmentant les quantités de fumier répandu au delà de ce qui est fixé par la coutume locale le cultivateur n'est pas récompensé par

un surcroît de récolte proportionné à ses efforts supplémentaires ; il atteint et assez tôt le point d'application de la loi. Mais si sur ce même terrain ce cultivateur ne se contente pas de répéter des opérations culturales élémentaires et de gaspiller sans intelligence son travail et ses capitaux, s'il emploie sa peine et son argent suivant les préceptes d'une technique améliorée, si par exemple il pratique des labours profonds là où la nature du sous-sol le permet, s'il modifie la composition chimique du sol en lui apportant les substances qui ne s'y trouvent pas naturellement en quantité suffisante, s'il sélectionne les semences, s'il les défend efficacement contre les parasites, il voit de nouveau les récoltes s'accroître et rémunérer largement ses efforts. Il faut donc compter sur le progrès des techniques pour reculer de plus en plus le point où les résultats acquis ne valent plus ce qu'ils ont coûté.

D'autre part, nous avons indiqué que la loi du rendement non proportionnel s'entend des quantités produites et non de leur valeur, du produit brut et non du produit net ; c'est que le prix des récoltes tient à de nombreuses causes, il varie suivant la situation du marché et ne dépend pas uniquement de la production. Mais pour le producteur, à moins qu'il ne travaille que pour sa consommation personnelle, ce qui importe, c'est précisément la valeur d'échange des récoltes. Or le moment où le rendement en nature commence à ne plus être proportionné à la peine prise ne coïncide pas nécessairement avec le moment où les recettes supplémentaires deviennent inférieures à l'accroissement des dépenses d'exploitation : cela dépend du prix des denrées. Et le cultivateur a encore un autre moyen de reculer le point où ses efforts commencent à ne plus être payés convenablement, c'est de changer la nature de ses cultures en donnant ses soins à celles qui lui feront réaliser les plus fortes recettes. Ceci n'est pas, à vrai dire, une atténuation aux menaces de la loi du rendement décroissant si l'on se place au point de vue des consommateurs, c'est-à-dire si l'on n'envisage que le produit brut ; mais c'en est une quand on songe à la situation du producteur.

Il ne faudrait donc pas considérer la loi du rendement non proportionnel comme une de ces lois d'airain que les économistes d'autrefois se hâtaient de promulguer ; cela n'est plus à nos yeux que l'indication d'une tendance contre laquelle, si nette qu'elle

soit, le producteur mieux armé peut s'efforcer de lutter dans une mesure déjà appréciable.

Enfin ce sont surtout les conséquences qu'on a voulu parfois tirer de la loi du rendement non proportionnel qui nous paraissent aujourd'hui discutables. On a cru quelquefois qu'elle établissait entre l'agriculture et l'industrie une différence essentielle en ce sens qu'elle s'imposait rigoureusement à l'agriculture et qu'elle ne s'appliquait pas à l'industrie. Il est certain que nombreuses sont les entreprises industrielles qui ignorent les limitations étroites de la production agricole. Il leur est aisé, quand les matières premières ne leur manquent pas, d'accroître les quantités de produits manufacturés en employant à leur fabrication plus d'ouvriers et plus de capitaux. Mais cela ne signifie en aucune façon que la loi du rendement décroissant est spéciale à l'agriculture. Plus ou moins fréquemment elle trouve aussi son application dans l'industrie. Il ne suffit pas, pour doubler la vitesse d'un navire, de brûler dans ses chaudières le double de charbon. Une maison de quarante étages coûte à édifier plus que dix maisons de quatre étages. On a pu dresser une tour de 300 mètres ; pour en faire une de 600, il eût fallu plus que doubler les dépenses. Machines, ateliers, voies de communication ont aussi leur maximum de rendement. On dit souvent que les mines offrent encore un exemple caractérisé d'application de la loi du rendement non proportionnel ; mais cela n'est pas tout à fait exact. On veut dire sans doute que leur rendement doit à la longue aller en décroissant, que les dernières tonnes extraites au moment où la mine va être épuisée exigent plus de peine et de dépenses. Ce n'est pas le sens exact de la loi du rendement non proportionnel. Elle ne s'applique pas plus aux mines qu'à un réservoir où, pour remplir les derniers seaux d'eau, il faut en effet se donner de plus en plus de mal. La loi du rendement non proportionnel a un sens plus étroit, elle indique simplement qu'un facteur naturel, la terre, ne répond pas proportionnellement à toutes les avances successives qui lui sont faites par le capital et par le travail. Pour les mines, il ne peut être question de rendement proportionnel. Leurs filons s'épanouissent ou se resserrent, elles livrent ou défendent leurs trésors capricieusement ; le succès du mineur est affaire de chance encore plus que de capitaux. De même pour la pêche et la chasse on ne saurait exactement parler de rendement non proportionnel. C'est seulement dans les entre-

prises d'élevage qu'on pourrait retrouver une application de la loi; mais leur technique est encore mal fixée, et il est prématuré de les juger. Peut-être faut-il dire d'une façon générale que le rendement de toute entreprise cesse de croître proportionnellement aux dépenses de travail et de capitaux quand les divers facteurs de la production ne peuvent être tous progressivement renforcés et quand l'équilibre des forces ne peut être maintenu pour une raison quelconque. Cela se produit plus fréquemment dans l'agriculture, mais aussi dans l'industrie.

Il est nécessaire, d'autre part, d'insister sur la possibilité pour l'agriculteur de faire reculer par l'amélioration des techniques le moment où ses efforts croissants commencent à être mal payés. Lui démontrer, en effet, qu'à ses avances nouvelles la terre répondra en faisant faillite, ce serait l'engager à persévérer dans les routines anciennes. Il n'y est que trop porté. Heureusement, la loi du rendement non proportionnel n'a pas dans la pratique la rigueur qu'elle a paru prendre sous la plume de certains économistes. Il est à peu près impossible pour le cultivateur de prévoir quelles opérations culturales risquent d'être improductives parce qu'il ne sait pas d'avance ce que sera la récolte. Mille accidents peuvent survenir, favorables ou désastreux. Le vigneron qui exécute pour la septième ou huitième fois une opération de sulfatage ignore s'il y perd son temps et son argent ou s'il s'assure ainsi une récolte de grosse valeur. Il est même difficile à l'agriculteur de constater après coup s'il a été ou non la victime d'une dure loi. Quand le laboureur fait ses comptes après la moisson, il ne peut pas dire, en enregistrant un déficit, qu'il a trop dépensé en engrais et qu'il a atteint le point où la terre ne veut plus payer la « limite de culture ». Il pense que, si l'année avait été bonne, il aurait été mieux récompensé. Il espère que la suivante sera meilleure, car, suivant l'expression paysanne, « l'agriculture, c'est le métier de l'an qui vient ».

D'ailleurs, lui aussi, comme l'industriel ou le commerçant, il est soutenu, entraîné par le progrès économique général, dont on a caractérisé les effets en employant même l'expression de loi du rendement croissant, « loi » ayant ici, comme précédemment, le sens de tendance. On entend par là que le progrès de la population, de sa vigueur physique et de son instruction, l'accumulation des capitaux, le progrès de la richesse en général rendent

plus facile une meilleure organisation des entreprises, accroissent l'efficacité du travail, stimulent le producteur. Les industriels en profitent plus que d'autres, parce qu'ils réalisent assez aisément la production par grandes masses et parce que les dépenses qu'ils classent sous le nom de frais généraux restent à peu près constantes, alors que les quantités produites augmentent. Mais l'agriculteur, malgré les difficultés particulières de son métier, subit aussi l'influence du progrès général quand des routes plus nombreuses et meilleures approchent de ses terrains de culture, quand des foires et des marchés s'installent dans sa région, donnant une valeur à des produits d'importance secondaire ou difficiles à transporter au loin, quand le prix des objets manufacturés qu'il doit acheter commence à baisser, quand l'école, les associations professionnelles, la législation sociale font de lui un travailleur plus intelligent, plus instruit, plus vigoureux, mieux armé pour la défense de ses intérêts. A la tendance vers le rendement décroissant des productions, où la nature collaborait autrefois pour la plus grosse part, s'oppose la tendance qui donne au travail humain une efficacité croissante. Espérer que ces forces contraires, qui constamment réagissent l'une sur l'autre, arriveront à se faire équilibre, est-ce s'aventurer au pays des rêves ou seulement pénétrer dans le domaine des probabilités ?

*
* *

Cet encouragement au travail que le progrès général de la population et l'accroissement des besoins apportent à la classe agricole prend l'aspect d'un phénomène économique que l'on désigne du nom de rente et dont l'explication a longtemps embarrassé les économistes. Ils avaient considéré tout d'abord que la rente était la rémunération due à la terre en raison de sa collaboration. C'est exactement ce que disait Adam Smith : « Dans l'agriculture, la nature travaille conjointement avec l'homme... On peut considérer la rente comme le produit de cette puissance de la nature. » Cela revenait à dire que la terre, livrant à l'humanité ses dons gratuits, le propriétaire se présentait en son nom pour en recevoir le paiement. Ce n'était certes pas une justification, mais on n'en cherchait guère à une époque où le principe de la propriété n'était pas mis en discussion, et ce n'était pas une explication valable. La solution du problème a été trouvée dans l'étude

des marchés et de la formation des prix. Elle repose à la fois sur les remarques que nous avons rapportées précédemment touchant les diverses limitations des forces naturelles et sur cet axiome qu'en un marché bien organisé, c'est-à-dire où les offres et les demandes sont bien connues de tous les acheteurs et vendeurs, il ne peut y avoir pour des marchandises identiques qu'un seul prix. Or ce prix doit évidemment être assez élevé pour donner satisfaction au producteur qui a produit dans les conditions les plus défavorables et dont les marchandises sont cependant jugées nécessaires par les consommateurs. Il faut bien, en effet, s'ils ne peuvent pas se passer de ces marchandises, qu'ils les paient au producteur le plus malchanceux au moins ce qu'elles lui coûtent, puisque sans cela il quitterait le marché et cesserait de produire. Bien entendu, il ne s'agit pas ici d'une opération isolée ; ce qu'il faut considérer, c'est le coût de production habituel ou moyen de ces derniers producteurs qu'il est nécessaire de ne pas décourager, c'est le prix de ces marchandises dont les consommateurs jugent l'acquisition nécessaire, si coûteuses qu'elles soient. De ces constatations qui sont sans aucun doute exactes à quelques détails près dans l'application, il résulte que tous les producteurs plus favorisés, ceux dont le coût de production est inférieur au prix du marché et qui cependant sont payés à ce prix touchent, qui plus, qui moins, la différence entre le prix de revient et le cours. Cette différence, sauf encore quelques réserves que nous aurons à noter plus loin, constitue leur rente. Le terme de « rentes différentielles » est par suite devenu d'un usage courant dans les traités d'économie.

Cette explication de la rente qui n'est plus discutée aujourd'hui reste cependant incomplète ; il y faut ajouter le cas particulier des monopoles. Le producteur (ou bien le groupe de producteurs unis par une entente) qui se trouve en situation de répondre seul à une demande déterminée est encore mieux placé pour contraindre les acheteurs de ses produits à les payer au maximum, c'est-à-dire qu'il est libre d'élever les prix jusqu'au point où ses prétentions obligeraient les consommateurs à s'abstenir d'acheter. Au fond, il n'y a pas entre cette position particulière du problème et le cas général une différence bien profonde. Ici ce n'est pas parce que le producteur produit dans des conditions plus avantageuses que ses concurrents qu'il perçoit une rente (il n'y a pas de concurrents); mais c'est toujours parce que les moyens de production sont limités par la nature ou par la volonté du producteur que les consommateurs sont obligés de payer quelque chose de plus que le prix de revient. Le producteur, maître de la situation, touche en outre de ses frais et de la rémunération normale de son travail un profit qui ressemble beaucoup à une rente.

Nos exemples ont été pris dans l'agriculture, parce que la question a été posée d'abord dans l'élaboration des doctrines économiques à propos de la rente foncière et parce qu'elle semble toujours être la forme type de la rente ; mais il faut se hâter de dire que nous nous trouvons ici en présence d'un phénomène économique très général, dont la rente du sol n'est qu'un cas spécial. Pour que la rémunération du producteur prenne la forme d'une rente, se distinguant de l'intérêt du capital, du profit de l'entrepreneur, du salaire de l'ouvrier, deux conditions sont nécessaires : il faut d'abord que la capacité des moyens de production existants soit insuffisante pour satisfaire aux demandes du marché. Ceci revient à dire qu'il n'y a pas de rente foncière dans ces pays neufs où il y a encore de la terre disponible tant qu'on en veut et où il suffit, sur un appel du marché de consommation locale, de défricher un peu plus de terrain pour augmenter la production. (Il ne s'agit que du marché local : si les colons produisent pour les marchés de la métropole, ils bénéficient d'une rente lorsque, malgré leur éloignement, ils produisent encore dans des conditions avantageuses.) Il faut ensuite que, parmi les producteurs qui besognent pour alimenter le marché à la satisfaction des consommateurs, les uns profitent pour leur production d'avantages quelconques que les autres n'ont pas ou n'ont pas au même degré. Ces avantages ou, à plus forte raison, ces monopoles peuvent résulter non seulement de la fertilité du sol, mais de cent autres causes, par exemple de la situation géographique de l'atelier agricole ou industriel qui permet de faire parvenir des produits sur le marché avec des frais de transport restreints ; ils peuvent tenir à l'usage d'une force naturelle non agricole, une chute d'eau notamment, à un procédé de production particulier secret ou garanti par un brevet, à de grandes disponibilités de capitaux ; pour les terrains urbains, ils s'expliquent par leur situation dans des quartiers où il est plus agréable et de meilleur ton d'habiter et, s'il s'agit de locaux commerciaux, dans

des quartiers où les acheteurs sont amenés en plus grand nombre par les moyens de transport, où ils sont réunis et rassemblés par les traditions de la cité.

On réserve parfois strictement le nom de rente aux bénéfices réalisés par le producteur en profitant d'avantages naturels qu'il reçoit gratuitement de la nature ou qu'il l'oblige à lui donner. Mais, comme dans les entreprises industrielles, on voit surgir des sources de bénéfices qui présentent avec la rente les plus grandes analogies, on a adopté pour les désigner l'expression de quasi-rentes. Il n'y a entre elles et les véritables rentes qu'une différence de durée. La rente foncière a, comme la terre et les forces naturelles, un caractère de perpétuité ; les quasi-rentes industrielles proviennent d'avantages temporaires. En voici un exemple : lorsqu'un brusque accroissement de la demande vient à se produire pour un article déterminé qui n'est fabriqué avantageusement que par des machines spéciales existant en nombre restreint, les industriels qui possèdent ces machines touchent en plus de leur profit normal un surprofit, une quasi-rente, jusqu'au moment où leurs concurrents ont fait construire assez de nouvelles machines pour que la production dans son ensemble réponde aux demandes de la consommation ; la concurrence pèse alors sur le prix des marchandises et tend à l'abaisser jusqu'au coût de production. On pourrait dire encore que la fixation des salaires d'après le rendement moyen du travail et d'après ce qui est en moyenne nécessaire pour assurer l'entretien des ouvriers permet à ceux d'entre eux qui sont plus habiles ou qui ont des besoins moindres de percevoir une sorte de rente. On est allé jusqu'à concevoir une rente du consommateur : ce serait la différence entre le prix qu'il était disposé à payer pour une marchandise dont il éprouve impérieusement le besoin et le prix moins élevé auquel il a pu l'acquérir sur le marché. Mais c'est entrer dans des subtilités théoriques qui nécessiteraient sans doute des explications plus détaillées ; nous n'y faisons allusion que pour montrer comment la théorie de la rente foncière s'est étendue à mesure que les économistes en ont poursuivi l'étude. D'ailleurs, il n'est pas toujours aisé de distinguer, dans la rémunération globale qu'un producteur appelle son bénéfice ou son revenu, les diverses catégories que les doctrines économiques ont analysées. On peut voir réunis dans les bénéfices d'un chef d'entreprise le salaire de son travail de direction, l'intérêt

des capitaux engagés par lui, la rente des terrains occupés dont il était propriétaire et enfin son profit. La rente elle-même peut se subdiviser en plusieurs sortes de rentes, rente foncière, rente de situation, quasi-rente de l'outillage, de sorte que l'expression de « rentes composites » a été adoptée par divers auteurs.

Nous nous sommes placés dans le système d'organisation économique actuel caractérisé par la production en vue du marché et par la libre concurrence ; mais cela n'implique pas que la rente soit liée à ce système : elle ne disparaîtrait pas forcément si la production et l'échange étaient établis sur d'autres bases. Parmi les travailleurs produisant pour leur propre consommation, certains profitent d'une véritable rente qui, pour ne pas être exprimée en monnaie, n'en existe pas moins ; elle se réalise à récoltes égales par un travail plus facile et plus court ou bien, à travail égal, par une récolte plus abondante. D'autre part, dans un régime où la valeur des produits ne serait pas déterminée par l'équilibre de l'offre et de la demande, mais fixée comme le souhaitent certains socialistes, d'après un coût de production moyen, un temps de travail moyen, les travailleurs favorisés par leur habileté, par un meilleur outillage, par une éducation générale et professionnelle plus complète, toucheraient encore une rente qui serait la différence entre le coût de production individuel et le prix moyen.

Ce n'est pas, en effet, la volonté ou la cupidité du producteur qui déterminent la rente. Il ne fait qu'en profiter dans la mesure où il le peut. Proudhon a raconté que son père était « un honnête brasseur à qui l'on ne put jamais faire entrer dans la tête que, pour gagner de l'argent, il fallait vendre au-dessus du prix de revient. Il soutenait toujours que ce serait du bien mal acquis ». Les producteurs qui partageraient ces scrupules n'auraient d'autre ressource que de vendre au-dessous des cours, afin d'abandonner aux acheteurs la rente qu'ils sont cependant disposés à payer et d'autant plus volontiers qu'elle est pour eux cachée dans le prix. Les consommateurs ne connaissant que le cours du marché l'acceptent comme une nécessité ; seuls les vendeurs peuvent apprécier la rente qu'ils perçoivent en déduisant du prix encaissé tous leurs frais de production. Ainsi que l'expliquait Ricardo : « Ce n'est pas la rente qui détermine le prix du blé ; c'est le prix du blé qui détermine la rente. »

Il en résulte que la marge de la rente s'élève à mesure que la

demande des consommateurs devient plus pressante. En effet, pour répondre à cette demande accrue, il faut augmenter la production et, pour cela, ou bien mettre en culture des terres jusque-là délaissées, ou bien forcer encore le rendement sur les terres dont l'exploitation était déjà parvenue à la limite de culture. D'une façon comme de l'autre, cela revient à dire qu'il faut faire appel à des productions plus difficiles, plus désavantageuses que celles qui auparavant pouvaient tout juste se contenter des cours établis ; pour attirer de nouvelles offres, la demande élève les cours ; les rentes des producteurs déjà favorisés s'en trouvent augmentées d'autant.

Ainsi l'accroissement de la population urbaine, le progrès des richesses qui permet une consommation alimentaire plus abondante et plus luxueuse, doivent avoir pour conséquence la hausse de la rente, et c'est bien ce qui se produit en effet, sauf quelques réserves cependant. Les améliorations techniques, quand elles se généralisent suffisamment pour accroître la production d'une façon appréciable, ou encore la mise en culture des terres dans les pays neufs lorsque leurs produits sont exportés, retardent ou arrêtent la hausse de la rente. Cette influence des pays neufs pourrait être fort considérable s'il était exact, comme l'avait cru un économiste américain, Carey, que ce sont précisément les terres les plus fertiles qui restent à défricher, parce que ce sont elles qui, couvertes d'une végétation luxuriante ou de marécages malsains, apparaissent aux premiers pionniers comme les plus difficiles à mettre en valeur. Mais ce n'est pas, malheureusement pour les consommateurs, heureusement pour les agriculteurs des vieux pays, une vérité générale. D'ailleurs, les agriculteurs savent se défendre contre la concurrence extérieure par les droits de douane qui, en relevant les prix du marché national au profit des producteurs mal outillés, augmentent la rente des producteurs plus favorisés. On peut donc prévoir que la rente foncière continuera à s'élever suivant une progression plus ou moins régulière.

A qui profite-t-elle ? Aux propriétaires. Cela est évident tout d'abord, quand le propriétaire est en même temps le cultivateur ou l'entrepreneur de culture par régisseur et salariés. Mais en est-il de même quand le propriétaire du sol ne le cultive pas et le donne en location ? Cela dépend alors de la concurrence que se font entre eux ceux qui cherchent à s'employer dans l'agriculture. Si

les fermiers sont nombreux et se disputent la terre avec acharnement, des propriétaires de terrains fertiles capables de fournir une rente s'efforcent d'élever le taux des fermages, de façon à retenir pour eux-mêmes la totalité de cette rente. Au contraire, si les classes rurales diminuent en nombre, il peut se faire, — et c'est ce qui se produit actuellement en France, — que les propriétaires ayant de la peine à trouver de bons fermiers se résignent pour les attirer à leur laisser prendre une part plus ou moins forte de la rente. On constate alors une baisse dans le taux des fermages ou une baisse relative, le taux des fermages s'élevant dans une proportion moindre que les bénéfices de la culture. Mais il ne faut pas confondre la rente avec le fermage. Celui-ci comprend, en outre de la rente, l'intérêt des capitaux qui ont été engagés pour rendre le sol cultivable, le loyer de l'habitation et des bâtiments, le remboursement des impôts et des frais d'entretien, quelquefois, comme dans le cas du métayage, une certaine rémunération pour le travail de direction dont le propriétaire continue à se charger. Quant à la rente elle-même, qu'il est pratiquement impossible d'isoler, elle ne peut être fixée que par un forfait ; au moment où ils signent le bail, généralement pour plusieurs années, ni le fermier ni le propriétaire ne savent ce qu'elle sera, puisqu'elle variera chaque année, pour chaque exploitation, avec les cours des denrées, les chances de la culture et les quantités produites par les concurrents. Les erreurs d'évaluation peuvent donc profiter au fermier ; si la rente augmente pendant la durée du bail au delà de ce qui avait été prévu, c'est le fermier qui en bénéficie, et c'est une des raisons pour lesquelles le propriétaire a intérêt à conclure des baux de courte durée.

Cette faculté laissée au propriétaire par l'institution de la propriété individuelle absolue de retenir pour lui-même en totalité ou en partie un revenu qui ne provient en aucune façon de son travail personnel, ni même de celui de ses ancêtres, a été dénoncée avec indignation. C'est en songeant tout particulièrement à la rente que Proudhon a lancé le cri dont les échos roulent encore de par le monde : « La propriété, c'est le vol ;... c'est le droit de jouir du fruit de l'industrie et du travail d'autrui. » Puisque la rente trouve sa source dans la répartition inégale des dons naturels et dans le progrès de la société, il n'y a aucune raison d'équité qui permette au propriétaire de la retenir pour lui ; elle reviendrait plus juste-

ment à l'ensemble des consommateurs qu'il est possible de confondre avec la société elle-même. Sur cette donnée ont été conçus cent systèmes de réformes qui ont pour but de supprimer ou d'arracher au propriétaire le bénéfice supplémentaire, « l'accroissement non gagné » auquel il n'a pas droit : retour au communisme agraire, expropriation avec ou sans rachat, concession de la terre par l'État pour des périodes plus ou moins longues, impôt unique des physiocrates frappant les propriétaires fonciers, confiscation de la rente par l'impôt suivant les idées d'Henri George, partage de la rente entre l'exploitant et l'État auquel Proudhon a un moment songé, ou perception de la rente par les associations de cultivateurs suivant un autre projet du même Proudhon, encouragements légaux à la démocratisation de la propriété foncière et au morcellement des grandes propriétés, etc., etc. On ne peut pas songer à dresser ici une liste à peu près complète de ces projets, à plus forte raison à les discuter. Sans parler de l'opposition puissante qu'ils susciteraient s'ils étaient présentés ailleurs que dans des livres qu'on ne lit guère, il est facile de prévoir que leur réalisation se heurterait à des difficultés d'ordre pratique, notamment à l'impossibilité de déterminer avec exactitude la part de la rente dans les revenus privés et à l'insuffisance de rendement des impôts qui frapperaient cette catégorie de revenus. Ceux qui ont paru croire qu'un impôt sur la rente suffirait à alimenter le budget des grands États se sont fait bien des illusions.

Pour combattre les injustices et les inconvénients des rentes agricoles, beaucoup plus efficace que les confiscations serait une amélioration des techniques ayant pour conséquence d'augmenter la production, à condition que cette amélioration ne restât pas le secret de quelques exploitants, mais qu'elle fût au contraire connue et mise en application par tous les cultivateurs. Les problèmes de l'économie rurale que nous pouvons véritablement appeler modernes, ce sont donc ceux de la diffusion de l'enseignement technique et de la meilleure répartition des propriétés et des exploitations. Des diverses catégories d'exploitations rurales, quelles sont celles qui produisent le plus et aux moindres frais ? Quelles sont celles qui adoptent le plus rapidement et appliquent avec le plus d'efficacité les découvertes scientifiques ? Dire que ces problèmes sont modernes ne signifie pas qu'ils soient nouveaux : ils sont modernes parce qu'ils attendent toujours leur solution et

parce que nous sentons qu'il serait pour nous d'une extrême importance d'y voir clair. Mais il s'agit de problèmes complexes, qu'il est même fort difficile de poser avec précision. Ces catégories d'exploitations, grandes, moyennes ou petites, ces modes d'exploitation directe (le cultivateur étant propriétaire, travaillant avec sa famille ou dirigeant des salariés) ou par intermédiaire (le propriétaire louant le sol à des fermiers ou des métayers) comportent des subdivisions nombreuses, nécessitent des définitions sur lesquelles il faudrait d'abord s'accorder. Les problèmes d'organisation politique et sociale se mêlent aux problèmes d'ordre économique et viennent accroître la confusion. Chaque pays suivant ses traditions et suivant ses aspirations les envisage à sa manière. L'observation méthodique des faits n'est pas encore suffisante pour qu'il soit permis de conclure. Nous ne sommes pas près de savoir comment il faudrait répartir le sol cultivable entre les producteurs pour que le rendement fût porté au maximum, à supposer qu'une modification profonde de la situation actuelle, si elle était jugée avantageuse, puisse être réalisée sans provoquer dans les classes rurales d'insurmontables résistances. Mais il est possible immédiatement de développer, il vaut même mieux dire de créer, d'organiser l'instruction professionnelle des cultivateurs, de multiplier et de renforcer les institutions collectives qui leur feront trouver des bénéfices légitimes moins dans l'élévation des prix que dans l'augmentation des récoltes.

Si la valeur d'une organisation économique se mesure d'après son utilité pour l'intérêt général, s'il suffit, pour la justifier, de constater que les avantages qu'elle procure l'emportent sur les inconvénients ; la propriété individuelle de la terre agricole peut être défendue par de solides arguments d'ordre pratique. L'attachement du paysan à sa propriété, l'encouragement au travail que lui donne le sentiment qu'il travaille pour lui-même dans une complète indépendance ont été constatés, célébrés sur le mode lyrique, maintes fois et avec raison ; ce sont là des forces morales que l'économiste ne doit pas méconnaître. Proudhon, qui mieux que personne a montré à la fois les abus et les bienfaits de la propriété, concluait « qu'elle se légitime dans ses fins ». Cette conclusion, évidemment, ne justifie pas la grande propriété oisive et passive, qui ne connaît des questions agricoles que le taux des fermages. Aussi les protestations populaires s'élèvent-elles avec énergie

contre la grande propriété, là où elle accapare une quantité considérable du territoire national. Dans des pays comme l'Angleterre, où la superficie des grands domaines dépasse 50000 et même 100000 hectares, il est naturel que le problème de la rente foncière prenne une importance pratique qu'il n'aura jamais en France où les propriétés au-dessus de 40 hectares sont déjà considérées comme grandes par nos statistiques officielles, et où c'est plutôt le morcellement des parcelles paysannes qui a été poussé trop loin.

Ainsi les problèmes de la rente dans leur application à la culture du sol n'ont pas, du moins dans notre pays, un caractère irritant. Mais il n'en est pas de même pour les terrains à bâtir dans les grandes villes. Les injustices et les inconvénients de la rente foncière apparaissent autrement graves sur la place de l'Opéra qu'à la campagne. Il n'est plus question alors, en aucune façon, d'expliquer le revenu des propriétaires par leur travail ni même par celui de leurs ancêtres. Les terrains sont de simples surfaces, dont la valeur est entièrement le résultat de circonstances sociales et économiques auxquelles les propriétaires n'ont aucune part. Tout au plus leur habileté a-t-elle consisté à en prévoir le développement, à acquérir à bas prix des emplacements et à attendre passivement le moment de les revendre avec bénéfice ; c'est une spéculation à la portée des enfants en bas âge. A mesure que les populations s'entassent dans les grandes villes, le territoire restreint sur lequel elles se condamnent à vivre prend nécessairement une valeur énorme et qui va croissante régulièrement. Lorsque, comme c'est le cas à Londres, de vastes quartiers appartiennent depuis des siècles à une famille, qui, sans en rien vouloir vendre, consent seulement à les louer pour des durées plus ou moins longues, haussant les prix à chaque renouvellement de bail, encaissant des revenus annuels par millions de livres, il est difficile de considérer avec optimisme un système juridique et économique qui permet, à quelques privilégiés, de rançonner leurs contemporains jusqu'à l'extrême limite des sacrifices qu'ils peuvent consentir pour se loger ou établir leur atelier de travail. En France, une plus grande division des fortunes ne nous fait pas apercevoir le problème de la propriété urbaine sous un aspect aussi saisissant. Mais que les loyers des maisons de Paris se répartissent entre plusieurs milliers ou quelques dizaines de propriétaires, ce n'est

pas cela qui importe ; au fond, le problème est beaucoup moins de mesurer ce que les propriétaires recoivent pour les services qu'ils rendent à leurs locataires que d'examiner, au point de vue de l'intérêt général, les conséquences du régime d'appropriation individuelle appliqué aux terrains à bâtir et aux maisons des villes. On se résignerait à voir les propriétaires encaisser une rémunération même excessive pour prix de leurs services, si cette rémunération avait au moins pour effet de les pousser à l'amélioration des services rendus, si l'intérêt particulier et l'intérêt général concordaient ; mais ce n'est pas ce que l'on constate, et il s'en faut de beaucoup. Le propriétaire ne se préoccupe que d'obtenir le maximum de revenu, soit qu'il fasse construire des appartements luxueux, soit qu'il utilise de vieux immeubles en taudis surpeuplés. La capacité de paiement de la masse des locataires est la seule limite à la hausse des loyers.

Les conséquences sociales de ce régime basé sur le respect de la propriété et le mépris de l'hygiène sont trop graves pour qu'il puisse persister beaucoup plus longtemps. La législation sur les loyers pendant la guerre, avec tout ce qu'elle comportait d'atteintes aux formes anciennes du droit de propriété, en est déjà une preuve. Les dépenses pour le logement ne cessent cependant de grossir dans le budget de la plupart des citadins, aux dépens d'autres consommations de première nécessité ; les classes pauvres s'entassent dans de vieux quartiers où l'air ne se renouvelle pas, où le soleil ne peut descendre au fond des cours étroites. Mais en même temps une science nouvelle se crée, celle de l'urbanisme ou de l'aménagement des cités ; elle dit les dangers physiques et moraux qui menacent les villes surpeuplées et malpropres, les agréments et même la nécessité d'espaces réservés dans chaque quartier pour le repos des travailleurs, pour les jeux des enfants. La disproportion effrayante entre ce qui devrait être et ce qui est pose aux municipalités des problèmes dont la solution est malheureusement aussi difficile qu'urgente. Démolir les quartiers malsains, c'est accroître encore la rente foncière et le prix des loyers dans les autres quartiers ; étendre la superficie des villes sur la campagne environnante n'est qu'un remède provisoire et incomplet, car il faut bien sans doute que cette extension ait une limite et, si l'on peut parfois chercher dans les banlieues les emplacements des habitations, on n'y peut guère transférer les locaux commerciaux. Inévitablement,

ceux qui cherchent dans les villes une place où se poser, se heurtent à un premier occupant qui les oblige à payer tribut, un tribut de plus en plus lourd. Autrefois aussi, au long des routes, au passage des ponts et des bacs, les seigneurs féodaux fixaient eux-mêmes et exigeaient par la force le prix des services que rendaient aux passants leur route, leur pont ou leur bateau ; routes et ponts sont tombés dans le domaine commun. Peut-être en sera-t-il de même pour les habitations, quand les citadins se refuseront à payer, en sus du loyer basé sur le coût de production et les frais d'entretien des maisons, une rente au propriétaire.

L'utilisation des forces et des richesses naturelles par l'industrie soulève des problèmes analogues. L'intérêt général, qui est de voir accroître la production, se heurte aux égoïsmes individuels, qui trouvent dans la rareté des produits la possibilité d'en élever les prix. Mais il y a longtemps déjà qu'en ces matières l'intervention de la loi a, sur certains points, limité les droits privés. Des lois récentes manifestent un nouveau progrès des tendances qui veulent réserver à la nation un pouvoir de contrôle sur la répartition et la mise en valeur des forces motrices et des matières premières, sans lesquelles aucune industrie n'est possible. L'insuffisance des gisements houillers en France serait compensée d'une façon satisfaisante par l'emploi des chutes d'eau des régions montagneuses ; mais il eût fallu renoncer à l'organiser utilement si la propriété individuelle avait conservé son caractère absolu. Une législation nouvelle a été nécessaire pour enlever aux propriétaires riverains des ruisseaux la liberté de gaspiller et de laisser improductives des sources d'énergie d'une force et d'une souplesse merveilleuses, qui, transformée en électricité, peut être transportée au loin et divisée suivant tous les besoins. D'ailleurs, l'intervention de la loi a été tardive, et l'industrie se heurte trop souvent à des droits acquis, dont l'expropriation sera malaisée et onéreuse.

La propriété des mines a été revendiquée par l'Etat depuis plus d'un siècle, mais d'une façon incomplète ; une refonte de la législation minière a été commencée, mais elle est restée inachevée.

La loi de 1810, qui n'est pas modifiée sur ce point par celle du 11 septembre 1919, n'a fait entrer dans la catégorie des mines appartenant à l'Etat que la houille et un certain nombre de métaux énumérés au texte de la loi ; d'autres minerais, d'où l'on extrait des métaux aussi importants que l'aluminium, restent encore

dans le domaine privé. Avec l'extrême division de la propriété foncière en France, leur exploitation soumise au bon plaisir des propriétaires de la surface est entravée par de telles difficultés qu'elles expliquent pour une part la lenteur des progrès industriels.

En pratique, le retour à la collectivité des forces et des richesses naturelles ne se réalise jusqu'ici que par l'octroi de concessions aux producteurs qui paraissent capables d'obtenir des mines concédées le meilleur rendement. Ces concessions, autrefois données à perpétuité et quasi gratuitement, sous la seule obligation d'en tirer parti, n'avaient ni pour but ni pour résultat de supprimer la rente que le propriétaire aurait perçue dans le régime de l'appropriation individuelle ; elles livraient aux concessionnaires tous les moyens de la saisir : il suffisait à ces bénéficiaires de la générosité nationale de supprimer ou de limiter la concurrence par des ententes pour devenir maîtres d'élever à leur gré les revenus du monopole dont ils étaient investis. L'Etat est maintenant mieux informé de la valeur de ce qu'il abandonne, et plus du soucieux de défendre l'intérêt public : en fixant une durée de quatre-vigt-dix-neuf ans aux nouvelles concessions, en imposant aux concessionnaires une participation de l'État dans leurs bénéfices, ainsi que divers avantages au profit de leurs ouvriers, la législation nouvelle aura pour résultat de conserver à la collectivité une part de ces bénéfices supplémentaires qui ont leur origine dans le phénomène de la rente.

On commence ainsi à organiser, au nom de la nation, un contrôle théoriquement impartial, assurant le meilleur emploi des dons gratuits de la terre. L'Etat devient une sorte d'arbitre, contraignant les intérêts individuels pour les soumettre à l'intérêt général, réduisant les revenus privés à la part qui provient seulement du travail, retranchant sur les prix ces « accroissements non gagnés », qui ne s'expliquent que par l'exploitation abusive de situations privilégiées, réglementant de haut la répartition et la production pour aboutir à la meilleure satisfaction des besoins de tous. S'engager dans cette politique, c'est évidemment supposer chez les hommes qui ont la mission de prévoir et de décider au nom de la nation beaucoup de sagesse et de désintéressement. L'opinion publique ne leur accorde pas, en général, un aussi grand crédit. Mais il n'est pas plus nécessaire de rappeler ici les critiques souvent injustes et souvent exactes qui sont faites à l'administration

par l'Etat des biens économiques que d'insister davantage sur les dangers et les abus de l'inorganisation. Suivant les mœurs politiques variables avec les époques et les pays, l'Etat sera ou non un arbitre impartial et prudent. Qu'un organisme directeur de la production et un juge de la répartition soient devenus nécessaires, cela paraît difficilement contestable, en présence de la faillite trop certaine des méthodes de la libre concurrence faussée par les ententes entre producteurs et l'abus des privilèges.

La tendance à nationaliser les forces et les richesses naturelles, contrariée d'ailleurs par les traditions et la défense des droits acquis, n'en est encore, semble-t-il, qu'à sa période de début, elle ira croissant; mais elle est déjà poussée assez loin pour qu'elle apparaisse désormais sous un aspect nouveau dans un cadre plus étendu. Il ne s'agit plus seulement pour les Etats d'assurer à leurs nationaux la production la plus avantageuse, de réserver à leurs industriels les matières premières et les sources d'énergie qui servent à les transformer, d'approvisionner la consommation aux conditions les meilleures; ils veulent encore profiter des avantages particuliers à leur pays pour améliorer sa situation sur le marché économique international. Aux égoïsmes individuels disciplinés plus ou moins par la force de l'Etat succèdent les conflits des grands égoïsmes nationaux. Chaque pays tirant parti de ses ressources naturelles s'efforce de faire payer le tribut le plus lourd possible aux étrangers moins favorisés par la nature. Malheur à ceux qui n'ont pas ou pas assez de charbon et de fer comme à ceux qui ne produisent pas sur leur sol de quoi se nourrir. Etre tributaire de l'étranger, c'est une expression qui, transportée dans le domaine de la paix économique, y prend une précision inquiétante. Les nations les plus prévoyantes et les plus fortes se hâtent d'élever des retranchements autour de leurs privilèges; elles s'emparent au plus vite, par leurs financiers ou leurs soldats, des grands dépôts de matières premières qui se trouvent dans le patrimoine des nations trop faibles pour les utiliser ou les défendre. La politique du fer, la politique du charbon et du pétrole, celle des phosphates ou de la potasse, voilà les préoccupations des hommes d'Etat contemporains, de ceux tout au moins qui font passer les réalités matérielles avant les vaines glorioles des anciennes diplomaties. Et quand la nature ou leur habileté leur ont assuré une position

dominante, avec quelle âpreté ils savent en tirer profit! Les traités de commerce, les droits sur les exportations donnent naissance à une nouvelle forme de la rente dans le domaine international. Accaparer les ressources qui n'apparaissent sur la terre qu'en quantités limitées, qui seront peut-être insuffisantes dans l'avenir, voilà l'ambition nouvelle des grandes nations; leur puissance et la crainte qu'elles inspirent dans le monde dépendent de leurs stocks et de leurs réserves de matières premières; elles les garderont pour elles-mêmes, ou elles en feront à leur gré des objets d'échange, au besoin des moyens de représailles; lorsqu'elles voudront bien consentir à céder quelque chose de leur surplus de charbon, de fer, de pâte à papier, de potasse ou de pétrole, que ne pourront-elles demander en retour! Quand on n'a aucun doute sur les droits de « l'égoïsme sacré », c'est une grande force que d'être maître du plat de lentilles devant Esaü affamé.

*

Les économistes, à mesure qu'ils approfondissaient leur théorie de la rente foncière, l'ont vue ainsi se transformer, s'étendre sur tous les chapitres de la production et de la répartition. Elle les a conduits à mettre en lumière les inégalités naturelles, inhumaines, qui faussent les luttes des concurrents, des acheteurs et des vendeurs, des propriétaires et des usagers, de ceux qui possèdent et de ceux qui travaillent, aussi bien entre les peuples qu'entre les individus. Le tableau optimiste où l'économie libérale célébrait la puissance et la justice supérieure de la liberté apparaît comme une étrange déformation des réalités actuelles. Nous sommes loin de croire que la lutte économique est un jeu loyal; elle ressemble plutôt à une course où les charges sont distribuées au hasard, les plus lourdes retombant trop souvent sur les compétiteurs les plus faibles. Dans les théories de l'économie politique, le rôle de la terre, de ses richesses et de ses forces prend par suite une importance croissante. Non seulement parce qu'il était peut-être devenu quelque peu nécessaire de rappeler que les dons de la nature sont à la base de tout acte de production — ce que l'homme appelle produire, ce n'est pas créer, ce n'est que transformer ou déplacer des parcelles de la terre, — mais surtout parce que la distribution inégale des richesses naturelles pose à l'humanité des problèmes nombreux, complexes, matériels et moraux, individuels et natio-

naux, dont la solution dans l'ordre pratique ne paraît pas d'une réalisation prochaine. Pour le partage des biens de la terre, n'y aura-t-il jamais d'autre règle que le droit du plus fort?

MICHEL AUGÉ-LARIBÉ.

L'ÉPARGNE

SON MÉCANISME SOCIAL ET PSYCHOLOGIQUE

SOMMAIRE.

I. Distinction de l'épargne-réserve et de l'épargne-créatrice. — II. Les marchés monétaire et financier. — III. L'épargne de Robinson. — IV. L'épargne dans la société d'échange. — V. Epargne, travail, invention et initiative. — VI. Mécanisme psychologique de l'épargne : l'intérêt.

Les phénomènes complexes du marché monétaire et du marché financier supposent une théorie de l'épargne.

La puissance grandissante de celle-ci au cours du XIXe siècle est un des traits saillants de l'évolution économique. M. Keynes l'a récemment mis en relief avec une remarquable lucidité dans le tableau de l'Europe d'avant-guerre qui précède son célèbre ouvrage.

La solidarité des grands marchés monétaires de Paris, Londres, New-York, Berlin, le rôle des vieux pays tels que l'Angleterre et la France comme fournisseurs de capitaux au monde entier, en sens contraire l'absorption rapide de leur propre épargne par des nations comme l'Allemagne ou les Etats-Unis, impatientes du premier rang industriel, les vastes groupements internationaux d'épargne pour réaliser des entreprises de plus en plus puissantes, soutenir les finances vacillantes de certains Etats, empêcher l'effondrement du prix de certains grands produits, — tout cela constituait déjà l'un des aspects caractéristiques de l'économie du XXe siècle à ses débuts.

Pendant la guerre, la création d'une masse énorme d'épargnes anticipées par des crédits en banque et du papier-monnaie, puis la substitution de l'épargne des non-belligérants à celle des belligérants épuisés ont permis la conduite des opérations jusqu'à l'armistice.

Aujourd'hui le renversement des anciennes situations réciproques d'Etats prêteurs et emprunteurs, la probabilité de larges fournitures internationales de crédit, l'obligation pressante de remplacer enfin par une épargne véritable la fausse richesse qu'est le papier-monnaie, rendent plus nécessaire que jamais l'intelligence de ce grand phénomène.

Sa théorie ne joue cependant qu'un rôle insignifiant dans les ouvrages économiques [1]. Ou plutôt elle est impliquée dans la théorie du capital et de l'intérêt, car, dans l'acception courante, les mots de capital et d'épargne sont communément employés comme synonymes. Confusion regrettable à notre avis, et du reste propre surtout à la tradition anglaise. Jevons, ce grand rénovateur de la théorie économique, demandait déjà qu'on y mît fin en distinguant le *free capital* (capital libre = épargne) du capital tout court. La doctrine française avec Walras, l'italienne avec Pareto, ont toujours fait une place à l'épargne. Elles voient dans « la transformation de l'épargne en capital » une des fonctions essentielles de l'entrepreneur. La seule critique que nous serions tenté d'adresser à l'ouvrage classique d'Irving Fisher *le Capital et le Revenu* est d'avoir écarté cette notion de sa conception même du sujet [2]. Dans le livre si ingénieux d'Adolphe Landry sur l'*Intérêt du Capital*, la notion d'épargne est partout présente. Le mot cependant n'y est pas, remplacé par celui de capitalisation, qui correspond au fond à ce que

1. Le seul essai d'économie pure consacré spécialement à l'épargne est celui de MONTEMARTINI : *Il risparmio nella economia pura* (Milan. 1896). L'ouvrage de BOEHM-BAWERK. *Théorie positive du capital*, contient un excellent chapitre sur l'épargne (L. II, sect. IV). Dans *le Capital* de RODBERTUS, on trouve aussi des pages très précieuses (trad. CHATELAIN, p. 198 et s.).

Le manque d'une théorie économique de l'épargne a été souvent signalé par les praticiens les mieux au courant de ces questions : tels M. Anatole Veber. Il serait amusant de noter les contradictions constantes auxquelles donne lieu la définition même de l'épargne. Les économistes anglais y voient surtout un « placement productif » : les français, une « mise en réserve », qu'ils distinguent soigneusement du placement. Tout le monde est d'accord pour considérer l'épargne comme le contraire de la consommation, ce qui n'empêche pas de la désigner le plus souvent parces mots : « consommation différée ou déviée » ; telle est au jour d'hui la définition la plus répandue. L'assurance est-elle de l'épargne ? Beaucoup d'auteurs y voient le type même de l'opération d'épargne (Gide, Weber, LESCURE), tandis que d'autres (Cannan, Colson), en font avec raison, à notre avis, des opérations distinctes. Le grand Dictionnaire allemand des sciences d'Etat (CONRAD et LEXIS) ne contient pas le mot épargne.

2. Laquelle implique que l'épargne n'est que du capital, ce qu'il démontre très ingénieusement au chapitre XIV, et ce qui résulte de sa définition même du revenu.

nous appellerons ici épargne créatrice (le *saving* anglais) [1].

Ces hésitations tiennent à ce que la notion d'épargne est née de l'économie monétaire, n'est saisissable et compréhensible que dans cette économie basée sur l'échange. Au contraire, la théorie du capital permet d'élaborer un concept assez général pour convenir même à l'économie solitaire d'un Robinson. Robinson cependant ne connaît l'épargne sous aucune des deux formes où nous le rencontrerons tout à l'heure. Il connaît uniquement la création des capitaux et la mise en stocks des produits. Aussi, malgré certains avantages, la généralisation signalée présente ce grave inconvénient de laisser en dehors de la théorie économique quelques-uns des phénomènes les plus intéressants de la vie sociale moderne, de ceux auxquels l'analyse méthodique a le moins osé s'attaquer jusqu'ici : ceux des marchés monétaire et financier.

Une comparaison fera comprendre au lecteur l'attrait qu'un sujet en apparence aussi banal et rebattu peut avoir pour un économiste.

Sur tous les points du monde économique, les revenus monétaires tombent à chaque moment dans les bourses individuelles comme les gouttes de pluie sur la surface terrestre. Une partie de la pluie tombée est aussitôt absorbée par les racines végétales, va gonfler de suc les troncs des arbres et les tiges des plantes, et se répand dans les feuilles, les fleurs et les fruits. Mais d'autres gouttes, en grand nombre, filtrent à travers la surface, s'insinuent dans les couches profondes, où tantôt elles se concentrent en nappes souterraines, tantôt elles se groupent en ruisseaux qui circulent sur de grands espaces dans l'obscurité du sous-sol. Ainsi se forme toute une canalisation invisible, dont la science du géologue dessine par endroits le tracé, mais dont l'existence ne se révèle au reste du monde que lorsque l'eau remonte à la surface, pour sourdre au jour sur les points les plus divers du globe et y former, sous la lumière du soleil, les rivières, les fleuves et les lacs, dont nous admirons la beauté.

De même, tandis qu'une portion du revenu se consomme en jouissances et satisfactions de toutes sortes, fleurs et fruits de l'activité économique, la partie épargnée s'accumule dans le secret des économies privées, ou s'abrite dans les réservoirs

1. Le lecteur s'apercevra vite de tout ce que les pages suivantes doivent à ces deux écrivains, ainsi qu'à ceux cités à la note précédente, en particulier à Böhm-Bawerk.

profonds des banques. Son existence ne se révèle que lors des appels publics de capitaux, qui la font jaillir au dehors, ou lorsque des usines, des fabriques, des maisons neuves, des cultures plus étendues et plus parfaites, des chantiers de navires ou des lignes de chemins de fer, surgissant comme spontanément du sol, en laissent deviner l'ampleur et l'origine.

L'homme d'affaires, en fait d'épargne, ne se préoccupe que des sources connues et des réservoirs classés. L'économiste, géographe ou géologue social, voudrait pénétrer au delà. Il s'intéresse au régime qui favorise l'abondance des revenus, au terrain sur lequel ils tombent et qui, comme un sol plus ou moins perméable à la pluie, facilite l'épargne ou la contrarie. Enfin, il cherche à deviner le tracé des canaux souterrains, par où l'épargne tantôt s'enfuit au loin, tantôt reste au voisinage des régions où elle s'est amassée. Il sait aussi que rien n'est stable dans le monde où nous sommes. De même qu'une soudaine sécheresse tarit les sources vives, ou qu'un bouleversement du sol dessèche les lits des torrents, abaisse le niveau des lacs et déplace le cours des rivières, de même des circonstances imprévues peuvent ou ralentir la formation de l'épargne ou entraver son apparition, ou l'écarter de son cours ordinaire en l'orientant, par des voies souvent détournées, vers d'autres régions et d'autres entreprises. Ces changements, avant de chercher si on peut les diriger, l'économiste doit les prévoir et en comprendre les raisons lointaines.

Acte très simple au moment où elle est accomplie par chaque individu, l'épargne devient une opération complexe dès qu'on l'envisage dans ses répercussions sociales. Le mécanisme social de l'épargne retiendra d'abord notre attention. Nous examinerons ensuite son mécanisme psychologique, intimement lié au phénomène de l'intérêt. Chemin faisant, nous essaierons de délimiter son rôle par rapport à celui d'autres grands facteurs du progrès économique : le travail, l'invention et l'initiative.

I. — Distinction entre l'épargne-réserve et l'épargne-créatrice.

Commençons par distinguer deux types d'épargne que l'on confond très généralement [1] et qui, cependant, ne se ressemblent ni

1. Faisons exception pour E. Cannan, dans le chapitre *Saving* de son intéressant petit volume, intitulé *Wealth*, Londres, 1914.

par leur but, ni par leurs effets, ni par leur mécanisme : l'épargne que l'on pourrait appeler épargne-réserve, et celle que nous nommerons épargne-créatrice. Cette distinction est à la base des différences qui existent entre le marché monétaire et le marché des capitaux proprement dits. Nous la considérons comme fondamentale.

L'épargne sous ces deux formes étant prélevée sur le *revenu*, définissons d'abord ce que nous entendons par ce mot.

Dans ce qui suit, nous appellerons revenu uniquement le revenu *monétaire*, la monnaie étant entendue dans son sens le plus large : celui d'une créance *immédiatement* exigible sur le stock existant des biens et des services : pièces métalliques ou papier-monnaie inconvertible, billets de banque convertibles ou non, dépôts en banque transférables par chèques.

Nous excluons donc les revenus *en nature*, quoique cette forme de revenu joue un certain rôle même dans la vie économique de nos sociétés industrialisées. Cette exclusion se justifie par la nécessité pour la théorie économique de prendre pour base un type déterminé de société d'échange. Une économie basée sur le troc n'épargnerait pas de la même manière qu une société basée sur l'échange en monnaie. Il est d'ailleurs facile de faire rentrer dans notre cadre le cas des revenus en nature, en considérant ces revenus comme des revenus monétaires, auxquels on aurait par avance assigné un emploi. Le débiteur de la somme se chargé de fournir lui-même l'objet ou le service que le revenu aurait procuré s'il avait été touché en monnaie par le créancier.

Nous appellerons *revenu brut*, ou revenu tout court, la *totalité des sommes* qui échoient à une personne dans un temps donné, quel que soit d'ailleurs le motif de leur versement : qu'elles représentent le prix d'une vente préalable d'objets, ou d'une fourniture antérieure de services, qu'elles constituent une avance, un prêt, ou inversement le remboursement d'un emprunt précédemment consenti. Nous n'excluons même pas de la notion de revenu les sommes gratuites constituant des dons, des legs, des héritages, à condition qu'ils soient effectués *en monnaie*. Dans ce cas, en effet, les sommes versées sont la contre-partie de fournitures antérieures de biens ou de services. Seulement, au lieu d'échoir à celui qui avait livré antérieurement les biens ou les services, elles sont versées au légataire, à l'héritier ou au donataire. Le changement du titu-

laire du revenu ne modifie pas la nature du même revenu ; le problème des emplois à faire de ce revenu et, par suite, la qualification économique à donner à ces emplois[1] restent inchangés, que l'emploi soit fait par le *de cujus* ou par le donataire[2].

Précisons enfin ce que nous entendons par « un temps donné ». Au point de vue où nous nous plaçons, il est utile de considérer ce temps comme *aussi court que possible*. Ce sera un jour, même une heure, ou une minute. Le revenu brut se présente à nous comme un courant de monnaie ou d'équivalents monétaires, qui entre constamment dans la caisse du bénéficiaire (flot variable d'ailleurs, tantôt abondant, tantôt ralenti, parfois même totalement interrompu, comme s'il jaillissait d'une source intermittente). Il ressort ensuite de cette caisse pour être *dépensé*. Par *dépense* du revenu, nous désignerons tout versement quelconque de monnaie effectué par le bénéficiaire de ce revenu, toute sortie quelconque de sa caisse.

En quoi consistent ces dépenses? C'est en le précisant que nous verrons se dégager la notion courante d'épargne, laquelle repose sur une définition préalable du *revenu net consommable*.

Pour embrasser dans la même hypothèse l'ensemble des cas possibles que la réalité présente souvent séparément, plaçons-nous tout de suite en face d'un bénéficiaire type de revenu, dont les rentrées monétaires proviennent non seulement des services *personnels* qu'il fournit, mais encore de sources matérielles ou juridiques[3], dont il a la disposition[4], et qu'il appelle en général son « capital ». Ce capital se compose (suivant qu'il est industriel, com-

1. Consommation, épargne, dépense de reconstitution ou d'exploitation.

2. Exemple : je touche 25 000 francs comme legs en monnaie provenant de la vente d'une ferme par le *de cujus* avant sa mort. Si je ne dépense pas ces 25 000 francs, mais que je les replace, il y a là reconstitution du capital et nullement épargne. Cette solution me paraît conforme à l'usage commun et au sentiment général qui voit généralement dans un legs un « capital » au sens vulgaire du mot et non un revenu consommable (Cf. là-dessus Cannan, *Wealth*, p. 145).

Pour les héritages en nature, — biens-fonds, maisons, objets mobiliers, etc., — la question ne se pose pas. Il y a transfert juridique de patrimoine. Il n'y a pas revenu au sens monétaire où nous prenons le mot. Nous disons la même chose du vol, — qui constitue un transfert criminel et *antijuridique* du patrimoine, — mais qui, à part cette différence morale, — donnerait lieu aux mêmes observations que les dons, legs ou héritages, en ce qui concerne la notion de revenu.

3. Par exemple : créances hypothécaires, titres de rente sur l'Etat.

4. Nous disons la disposition, et non la propriété, parce que l'entrepreneur que nous supposons ici peut n'être pas propriétaire de l'usine qu'il exploite ou des champs qu'il cultive, mais simple locataire ou fermier.

mercant, agriculteur ou simple « rentier », ou tout cela à la fois) de matières premières, machines, bâtiments, stocks de marchandises en magasins, créances d'annuité à percevoir, actions, obligations, etc. Il lui assure des rentrées monétaires, soit qu'il vende les marchandises, les titres ou les services qui font l'objet de son entreprise, soit qu'il perçoive des coupons et des dividendes, attachés à ses titres, soit qu'il encaisse le remboursement de ceux-ci, etc., etc. De ces rentrées monétaires, une partie seulement constitue le « revenu net consommable » en vue duquel son capital a été constitué. Quelle partie? Celle qui reste lorsque le « capital », lequel est composé de biens matériels constamment détruits ou cédés par l'échange, ou de titres juridiques à durée le plus souvent limitée[1], a été *reconstitué*. Par reconstitution du capital, il faut entendre son renouvellement rendu nécessaire par suite de détérioration physique ou de perte d'utilité économique[2]. Nous admettrons que cette reconstitution est effectuée lorsque la valeur monétaire primitive du capital, de la « source du revenu net », est constamment maintenue à son chiffre primitif. Conception criticable, mais qui exigerait pour sa justification des développements qui seraient déplacés ici[3].

1° Nous distinguons donc une première catégorie de dépenses : *les dépenses de reconstitution*, et l'on pourrait appeler monnaie de reconstitution la partie de revenu brut qui est consacrée

1. Il n'y a d'exception que pour les rentes perpétuelles.

2. Une machine devient inutile par suite d'une invention nouvelle.

3. En effet, de nombreuses difficultés embarrassent notre définition. Reconstituer un capital peut s'entendre en des sens très différents : 1° le reconstituer matériellement de manière à maintenir intacte la productivité physique ; 2° le reconstituer économiquement de manière *à lui faire produire toujours le même revenu net* ; 3° le reconstituer économiquement *de manière à conserver sa valeur monétaire primitive*.

Une longue discussion serait nécessaire pour décider laquelle de ces deux dernières interprétations (car la première évidemment ne nous concerne pas) doit être préférée ici. Mais elle est inutile dans cette étude. En effet, elle n'est indispensable que si l'on veut *mesurer exactement* la partie du revenu brut qui constituera l'*épargne* d'un individu ou d'une société, mais non pas lorsqu'il s'agit simplement de *définir* celle-ci ; car le calcul précis de ce qui, dans le revenu brut, constitue l'épargne ou ne la constitue pas, n'est pas nécessaire pour étudier le mécanisme, l'origine et les effets de celle-ci. Il suffit de savoir qu'il doit y avoir une somme pour la reconstitution. On notera en passant que, plaçant l'*amortissement* et l'*assurance* dans les dépenses de reconstitution du capital, il en résulte que pour nous l'assurance n'est pas de l'*épargne*. Il y a ici une part d'arbitraire comme dans toute définition. Cannan et Pigou ont l'un et l'autre renoncé à définir exactement la *reconstitution* du capital (Voir *Wealth*, p. 148-149, et *Wealth and Welfare*, ch. 1er).

à cette dépense, dans laquelle sont compris l'amortissement et l'assurance.

Avant que le revenu net soit dégagé, intervient une deuxième catégorie de dépenses : ce sont les *dépenses de mise en œuvre du capital*, c'est-à-dire les salaires des employés et des ouvriers, les intérêts ou fermages à verser lorsque le « capital » exploité n'est pas la propriété personnelle du bénéficiaire du revenu, mais a été pris en location par lui.

Ces deux ordres de dépenses effectués, ce qui reste du revenu constitue le *revenu net* ou *revenu consommable* : c'est la partie du revenu qui *pourrait* être consommée tout entière une fois prélevées les sommes nécessaires à la reconstitution du capital et à sa mise en œuvre [1].

Sur ce revenu net sont prélevées deux nouvelles catégories de dépenses : celles de consommation et celles d'épargne.

Par *dépense de consommation* nous entendons toute dépense acquérant au bénéficiaire un objet ou un service dont il retire une satisfaction *directe* ou, si l'on peut s'exprimer ainsi, « finale ». La consommation, au sens économique du mot, se distingue à la fois de la destruction inutile et de la destruction productive (telle que celle du charbon dans une machine à vapeur) en ce que le consommateur tire de la consommation une *jouissance*, un accroissement de bien-être, de santé, de science, de plaisir, de vanité, etc., en un mot un équivalent *psychologique* ou *physiologique*, mais non économique. Le bien ou le service consommé n'est pas nécessairement *détruit* (tableaux, jardins, maisons), mais, détruit ou non, il ne sert pas à la création d'une nouvelle valeur économique. Dans ce qui suit, il nous arrivera de dire « consommer un revenu » pour désigner brièvement la *dépense* du revenu monétaire en objets ou services consommables.

Il va de soi que des dépenses de consommation peuvent être effectuées au cours d'une période avec une partie du revenu brut qui aurait dû servir à la reconstitution. Dans ce cas, au bout de la période, à la clôture de son bilan, le bénéficiaire du revenu s'apercevra qu'il a « entamé son capital », que sa reconstitution intégrale

1. On ne saura qu'en fin d'exercice les sommes auxquelles se montent chaque catégorie de dépenses. Ces sommes ne peuvent donc recevoir qu'*après coup* une qualification définitive.

n'est pas possible. A plus forte raison, dans ce cas, n'y aurait-t-il pas d'épargne.

L'*épargne*, à laquelle nous arrivons enfin, n'est pas autre chose, dans la terminologie économique traditionnelle, que la création par l'épargnant d'une *nouvelle source de revenu net consommable* (achat d'actions ou d'obligations, fondation ou agrandissement d'une usine ou d'une maison de commerce, amélioration du sol, etc., etc.), laquelle vient s'ajouter aux sources dont il dispose déjà [1]. Elle est donc une *dépense* qui ne se distingue extérieurement en rien de la dépense de reconstitution du capital originaire. Elle ne porte un nom spécial que parce qu'elle a été prélevée sur le *revenu net consommable*, c'est-à-dire parce qu'elle n'intervient qu'une fois effectuées les deux premières catégories de dépenses.

On voit donc que l'épargne (et c'est la définition d'Adam Smith, de Walras, de Cannan) est simplement une *dépense* de caractère spécial. Par extension, on appelle aussi « épargne » la monnaie représentative du revenu ainsi employé. Dans la langue un peu lâche des économistes, l'épargne est à la fois un acte d'administration et la partie du revenu monétaire qui sert à l'accomplir.

Pour qui est habitué à associer l'idée d'épargne à l'idée de « mise de côté », de « réserve » (et c'est la notion plus spécialement française de l'épargne), il y a là une sorte de paradoxe.

Adam Smith avait déjà noté cette apparente bizarrerie qui gît au fond de la notion anglaise de *saving*, que nous traduisons en français par épargne. Il disait : « Tout ce qui est épargné est finalement *consommé*. » Formule inexacte et vraiment choquante, qui peut passer pour le type accompli des équivoques innombrables auxquelles a donné lieu la notion qui nous occupe. Opposer d'abord l'épargne à la consommation et finir par les déclarer identiques, n'est-ce pas le comble de la logomachie ? Edwin Cannan a justement accusé Smith de « confondre la rémunération des

1. Rappelons que l'épargnant peut créer *pour lui-même* une source neuve de revenu, sans qu'il y ait création nouvelle *pour l'ensemble de la société*. C'est le cas : 1° quand il *achète* une source de revenu déjà en fonction (épargne acquisitive); 2° quand son épargne est *consommée* par l'emprunteur. Dans ce dernier cas l'argent est finalement consommé, quoique par un autre que l'épargnant. Dans le premier cas, la question de savoir si finalement il y aura aussi pour la société une source neuve de revenu dépend uniquement de l'emploi que le vendeur fera de l'argent payé par l'épargnant. C'est ce vendeur qui décidera si l'argent sera consommé ou servira à la création d'une source nouvelle. Dans ce qui suit, nous admettrons, sauf indication contraire, que l'épargne aboutit bien *pour tout le monde* à la création d'une source neuve de revenu.

ouvriers qui produisent le nouveau capital avec ce capital lui-même ».

Il suffit de légèrement modifier la formule de Smith pour la rendre vraie en disant : « Tout ce qui est épargné est *dépensé*. » Car l'épargne, telle que définie plus haut, n'est qu'un mode de dépense. Seulement, tandis que ma dépense de consommation aboutit à une diminution ou à une usure de la richesse existante, ma dépense d'épargne, au contraire, aboutit à une création de revenu nouveau. Smith compare dans son esprit deux cas : celui où des ouvriers sont employés à la fabrication d'un produit consommable et celui où ils sont occupés à la création d'une nouvelle source de revenu. Dans les deux cas, ces ouvriers touchent des salaires et les consomment. Il n'en reste pas moins cette différence : dans un cas *ma propre consommation* se sera *ajoutée* à celle des ouvriers ; dans le second cas, au contraire, celui où j'épargne, *ma* consommation *n'aura pas eu lieu*. Mon revenu, au lieu d'être consommé, se sera transformé en une source nouvelle de revenu.

L'épargne telle qu'on la conçoit communément est donc une *dépense de revenu*.

Et cependant la notion d'épargne est intimement liée en français à l'idée de *réserve*. N'y a-t-il point de place pour cette idée dans une théorie de l'épargne?

Au contraire, elle s'y introduit tout naturellement. Seulement la mise en réserve d'un revenu est une opération toute différente de la précédente, et il faut, croyons-nous, l'en distinguer en la désignant par un terme spécial, celui d'*épargne-réserve*.

Nous venons de montrer la dépense du revenu brut s'effectuant nécessairement par l'un des quatre canaux qui, réunis, l'absorbent entièrement. Mais nous avons négligé de dire que ce revenu brut, avant d'être dépensé, s'arrête le plus souvent dans un réservoir. *Chacune des dépenses ci-dessus peut, en effet, être effectuée ou tout de suite, à l'arrivée même du revenu, ou plus tard*. En fait, entre le moment de la perception d'un revenu et celui de sa dépense, quelle qu'elle soit, s'écoule le plus souvent un certain temps. Cette mise en réserve du revenu, — qui s'applique indifféremment à toutes ses portions quelle qu'en soit la destination ultérieure, — est un emploi qui *s'oppose à tous les autres*, puisqu'il est exactement le contraire d'une dépense, et que tous les autres emplois du revenu, — y

compris l'épargne, — consistent en une dépense. Nous proposons de l'appeler *épargne-réserve*, pour la distinguer de ce que les économistes appellent l'épargne tout court et que nous préférons appeler l'*épargne-dépense* ou épargne-créatrice des sources de revenu, qui est en général la seule qu'envisagent les économistes.

Les sommes *mises en réserve* sont extrêmement variées et jouent dans la vie économique actuelle un rôle croissant presque inconnu autrefois [1]. Elles comprennent toutes les *encaisses particulières* destinées à faire face aux dépenses du lendemain ou du surlendemain, — les sommes mises de côté en vue d'éventualités plus lointaines, comme la mort, la maladie ou l'accident, — celles encore que l'on met de côté à tout hasard sans destination précise, mais comme une « poire pour la soif ». Une partie d'entre elles peut être thésaurisée, conservée directement sous forme d'argent liquide (la thésaurisation est le type non de l'épargne en général, mais de l'épargne-réserve seulement). Cependant de plus en plus, dans l'actuelle société, les sommes mises en réserve sont elles-mêmes *placées*, entendant par là qu'elles sont momentanément prêtées pour être retirées quand surviendra le moment de la dépense en vue de laquelle elles ont été mises en réserve. Aussi se concentrent-elles dans ces grands réservoirs que sont les banques de dépôt, les caisses d'épargne, les sociétés d'assurances qui elles-mêmes les remettent en circulation, — mais en se ménageant toujours la possibilité de les restituer au moment voulu. L'importance prise par les milliards ainsi accumulés et prêtés, importance qu'Adam Smith ne pouvait pas soupçonner, ne fait que grandir tous les jours.

II. — Marché monétaire et marché financier.

La distinction souvent méconnue entre l'épargne-réserve et l'épargne-créatrice est la base de la distinction entre les deux grands marchés dits l'un *marché monétaire* ou marché des capitaux à court terme, l'autre *marché financier* ou des capitaux à long terme. Elle explique les principales différences qui les séparent. C'est ce qui fait son importance. Sans doute la ligne de démarcation de ces deux marchés ne correspond pas *exactement* à celle que nous avons tracée. Les classifications théoriques de l'économie se superposent rarement sans bavures à celles des institutions pra-

1. Voir la citation de l'*Encyclopédie* à la page 319.

tiques qui leur correspondent. En fait, une partie de l'épargne-réserve s'offre sur le marché des capitaux à long terme. Inversement l'épargne créatrice séjourne parfois sur le marché monétaire. Dans leurs traits les plus fondamentaux, néanmoins, ces deux marchés sont dominés par les caractères différents des deux types d'épargne qui s'y offrent. Notons en passant les plus intéressants :

1° L'épargne créatrice est tantôt employée directement par ses propriétaires, tantôt offerte sur le marché des capitaux en achats ou souscriptions d'actions ou d'obligations. Dans les deux cas, elle sert aux créations nouvelles d'entreprises, aux améliorations industrielles ou agricoles. Elle fournit à l'État, aux départements et aux communes les sommes nécessaires à leurs dépenses.

Ce sont ces sommes-là qui constituent ce qu'on appelle « l'épargne d'un pays ». Évaluées avec plus ou moins de précision, diminuées des pertes, des destructions et des consommations de capitaux anciens, elles permettent de comparer la rapidité d'enrichissement des différentes nations. Leur abondance annuelle varie avec l'abondance des revenus du pays, et avec ce qu'on appelle sa « puissance d'épargne », qu'il serait plus juste d'appeler son désir d'enrichissement et son esprit d'entreprise. — Le chiffre annuel de cette épargne en temps normal se modifie lentement et sans à-coups brusques. On pourrait la comparer à un flot continu sortant constamment de terre et qui se transforme, au fur et à mesure de son apparition, en maisons neuves, routes, navires, chemins de fer, usines, machines, matières premières, produits de toutes sortes, qui viennent s'ajouter à la masse de ceux qui existaient précédemment.

Le marché de la Bourse facilite immensément toutes ces opérations. Il ne leur est cependant pas indispensable. Bien avant qu'il existât, les industriels agrandissaient leurs fabriques, les négociants leurs magasins, les armateurs leurs flottes, et les agriculteurs améliioraient leurs terres.

2° Au contraire l'épargne-réserve, ne pouvant être prêtée que momentanément, n'entre dans la circulation que pour en être retirée à une date ultérieure. Et elle n'y rentre que *si* ce retrait est posible. Elle implique un *mécanisme de restitution* (banques, bourses, caisses d'épargne), en l'absence duquel elle cesse d'être retirable au moment voulu, ou ne l'est que très insuffisamment en vertu de la faculté générale d'échangeabilité des biens. Aussi l'épargne-réserve

ne commence-t-elle à s'effectuer autrement que sous forme de thésaurisation que lorsque ce mécanisme se crée. De là son rôle relativement récent[1].

Le principe de ce mécanisme, c'est d'assurer constamment, grâce aux sommes nouvelles qu'il attire, le remboursement des sommes anciennes qu'on lui enlève. Dans les banques et les caisses d'épargne, c'est le remboursement de la somme même, à un centime près, qui est garanti. Le solde positif entre les apports nouveaux normalement supérieurs aux retraits et les sommes anciennes redemandées peut seul être « placé » par la caisse. — Dans les Bourses de valeur, c'est essentiellement l'afflux constant d'épargne créatrice nouvelle qui assure ce retrait, avec un aléa tenant aux variations de cours des titres représentant les sommes antérieurement placées. S'il s'agit de reports, le remboursement est même exempt de cet aléa.

Supposons un instant ce mécanisme social arrêté ; supposons suspendu cet afflux perpétuel de réserves dans les banques ou à la Bourse cet apport constant d'épargne-créatrice en quête de placement : du même coup l'épargne-réserve se trouve bloquée, irrécouvrable. Le retrait de l'épargne-réserve, à l'heure dite, en temps normal, se fait avec tant d'aisance et de simplicité que le public oublie volontiers ses conditions. Qu'une crise économique surgisse, — ou pour prendre l'exemple le plus récent : une déclaration de guerre, — et du même coup les apports nouveaux sont réduits ou suspendus, tandis que les retraits se multiplient. Alors saute aux yeux ce fait, si intéressant pour le sociologue : *dans le monde moderne, l'épargne-réserve, acte individuel par excellence, ne fonctionne que grâce à un mécanisme social.* Un sentiment plus net de la dépendance où se trouve l'épargne-réserve de la continuation sans à-coups de la vie collective, — une vue moins individualiste de cet aspect de l'activité économique, — aurait épargné en 1914 bien des

1. Dans l'*Encyclopédie* de DIDEROT et D'ALEMBERT, on lit à l'article « Épargne » le curieux jugement suivant : « Il n'est peut-être pas de peuple aujourd'hui moins amateur ni moins au fait de l'épargne que les Français, et en conséquence il n'en est guère de plus agité, de plus exposé aux misères de la vie. » L'auteur propose des caisses où l'on pourrait déposer une somme quelconque avec liberté de la retirer à son gré ; par là « on ferait circuler dans le public une infinité de sommes petites et grandes qui demeurent aujourd'hui dans l'inaction ». Plus loin, il répète qu'en fait d'épargne « nous sommes très au-dessous des nations voisines ». On sait que ce n'est pas le jugement qu'on portait sur nous avant la guerre. La France passait pour le pays par excellence de l'épargne. C'est qu'il s'agit dans ce passage exclusivement d'épargne-réserve.

déboires et fait préparer à l'avance les mesures concertées nécessaires pour la sauvegarder en évitant peut-être le moratorium des dépôts en banque.

3° Voici une autre différence importante des deux marchés monétaire et financier.

Nous avons comparé l'épargne-créatrice à un flot continu et plus ou moins régulier qui, au fur et à mesure qu'il s'échappe de sa source et dans la mesure où il n'est pas détruit ou consommé, se transforme aussitôt en biens matériels, maisons, chemins de fer, usines, fournisseurs de revenus nouveaux.

La comparaison qui convient à l'épargne-réserve est plutôt celle d'une eau remplissant un réservoir et se renouvelant constamment. Le niveau du réservoir est extrêmement variable. Un grand nombre de robinets d'entrée, tantôt ouverts tous ensemble, tantôt partiellement fermés, amènent des quantités de liquide inégales, — que de nombreux robinets de sortie, eux aussi irrégulièrement ouverts, entraînent au dehors tantôt vite et tantôt lentement. Il n'y a pas concordance entre l'entrée et la sortie de l'eau. De là des variations fréquentes et brusques du niveau du bassin. Au lendemain de certaines échéances de coupons, ou encore à la suite de grands emprunts dont le produit est momentanément laissé en dépôt, l'épargne-réserve s'accumule dans les banques. Le niveau du bassin s'élève alors. De brusques retraits de fonds l'abaissent au contraire non moins soudainement.

Le niveau du bassin, dans cette comparaison, exprime l'ampleur très inégale de l'offre de l'épargne-réserve sur le marché. A cette offre extrêmement inégale correspondent des demandes qui, elles aussi, varient brusquement. Aux fins de trimestre, à certaines saisons, au moment de la récolte, etc., de grands besoins d'argent à court terme se manifestent. De sorte que les taux auxquels se prête l'épargne-réserve subissent de grands et rapides écarts. Tandis que le taux de l'intérêt de l'épargne-créatrice varie lentement, par périodes longues, s'étendant sur de nombreuses années (il a fallu 20 ans pour faire tomber de 5 à 3 p. 100 le taux de l'intérêt entre 1875 et 1895 ; et presque 20 ans ensuite pour le faire remonter aux environs de 4 1/2 p. 100 à la veille de la guerre), — le taux de l'escompte, — forme la plus représentative du loyer de l'épargne-réserve, — fluctue constamment et brusquement. Si l'on représente ces deux taux graphiquement sur une période un peu longue, la

courbe du taux de l'escompte apparaît comme un serpent enveloppant de ses volutes les droites presque rigides qui traduisent l'allure du taux de l'intérêt.

4° Un autre phénomène particulièrement actuel trouve encore son explication dans la distinction ici faite. A toute époque de hausse générale des prix, par suite de larges afflux monétaires (production accrue de métaux précieux ou simple fabrication de papier), naît l'espoir illusoire d'une baisse probable de l'intérêt due à l'abondance de ce qu'on appelle les « capitaux » et de ce qui n'est cependant que de la monnaie. Or cette abondance monétaire, qui se traduit par des revenus *nominaux* accrus, *ne modifie pas nécessairement la proportion ancienne que chacun maintenait entre son épargne créatrice et ses dépenses de consommation*. Seul, cependant, un changement de cette proportion dans un sens favorable à l'épargne pourrait entraîner une baisse du taux de l'intérêt. Encore faut-il supposer en face de l'offre croissante d'épargne-créatrice une demande restant la même ou se faisant au même taux. Mais justement cette hypothèse ne se vérifiera généralement pas, dans les circonstances que nous supposons. Car le papier-monnaie (si c'est de lui qu'il s'agit), en faisant hausser tous les prix, élève ceux des capitaux matériels autant que ceux des biens de consommation. Il faut plus de monnaie pour acheter aux nouveaux prix les machines ou les matières premières et ainsi la demande d'épargne *augmente* au lieu de diminuer. D'autre part, la hausse des revenus nominaux, conséquence nécessaire de la hausse des prix, permet aux entrepreneurs qui se disputent l'épargne disponible d'offrir pour la même épargne qu'autrefois un taux de rémunération plus élevé : aussi est-ce à la hausse, non à la baisse de l'intérêt, que l'on assiste.

La même observation peut se faire sur le marché de l'escompte. L'accroissement monétaire, en élevant le niveau général des prix et le revenu brut nominal, oblige les entrepreneurs et tous les particuliers à maintenir des réserves de caisses supérieures (pour ne parler que de celles-là) et leur en donne en même temps la possibilité. D'où l'élévation du chiffre de l'épargne-réserve, qui se traduit entre autres par l'accroissement des dépôts en banque, — dont la guerre vient de provoquer partout la gigantesque ascension. Mais cette élévation, loin d'entraîner une baisse du taux de l'escompte, est en général accompagnée d'une hausse de ce taux, au grand

étonnement des personnes pour qui monnaie, capital, épargne sont des termes synonymes. Hausse cependant très naturelle, puisque la demande accrue d'épargne à court terme (en période d'accroissement monétaire), sous les mêmes influences que nous venons d'indiquer pour l'épargne-créatrice, *précède* en général l'augmentation de son offre et peut se faire dorénavant à un taux plus élevé qu'autrefois. Le phénomène s'est notamment vérifié de 1895 à 1914, pendant la période d'afflux d'or qui a précédé la guerre. Il se vérifie aujourd'hui encore.

En un mot, l'afflux de nouvelle monnaie modifie l'expression monétaire du revenu brut, grossit les chiffres qui le mesurent. Il ne modifie pas la *distribution proportionnelle* de ce revenu entre les quatre canaux de dépenses par où il s'écoule, ni entre ces quatre canaux et le réservoir où une partie en est mise en réserve. La *monnaie* augmente, mais non pas l'*offre d'épargne*. Or seule une modification de cette offre pourrait modifier le taux auquel elle se prête.

Les phénomènes que nous venons de rappeler s'expliquent très simplement si l'on veut bien garder en mémoire la différence fondamentale qui sépare les deux épargnes distinguées par nous plus haut. L'épargne-réserve est prélevée sur l'ensemble du revenu *brut* : l'épargne-créatrice est exclusivement prélevée sur le revenu *net*. Les marchés sur lesquels elles s'offrent étant ainsi alimentés par des sources différentes ne sauraient présenter des phénomènes identiques.

Notons en terminant un aspect sociologique intéressant du phénomène de l'épargne-réserve.

Combien de fois n'a-t-on pas remarqué que les phénomènes de la vie collective ne sont pas une simple addition de ceux de la vie individuelle ? que la première réalise des possibilités dont l'énoncé même serait contradictoire appliqué à la seconde ?

L'épargne-réserve en fournit une preuve : déposée dans une banque, elle est à la fois utilisable par la banque et par le déposant. Celui-ci en dispose avec la même sécurité que s'il l'avait dans son tiroir, et cependant la somme versée par lui est au même moment prêtée au public. Voit-on Robinson avoir et n'avoir pas en même temps sa réserve de figues ou de pommes de terre ? C'est que la société crée *la circulation des réserves*, qui est la condition du

phénomène ici noté. Et leur concentration par les banques a su tirer parti de cette circulation pour réaliser le paradoxe que nous signalons.

L'épargne-réserve fournit encore un bon exemple d'une vérité souvent exprimée par Marx et son école, mais rarement illustrée par les faits : c'est qu'un changement quantitatif dans la vie sociale entraîne souvent un changement qualitatif.

Plus les réserves concentrées dans les banques sont abondantes, plus aussi grandit la sécurité du retrait en temps voulu, en même temps du reste que l'intensité de leur utilisation. Et l'inutilité de la thésaurisation apparaît d'autant mieux. Une grande banque avec un million de dépôts en peut prêter sans inconvénient les trois quarts au public. Pour une petite banque, avec 100 000 francs de dépôts, un retrait de 50 000 francs est un danger. — Plus le nombre des déposants est grand, mieux est assuré l'afflux constant des dépôts nouveaux nécessaires pour faire face aux retraits. Si le nombre des déposants est faible, le temps qui s'écoule entre un versement et un autre s'allonge. Par suite, le danger d'un retrait dans l'intervalle est beaucoup plus grand.

De même pour l'épargne-réserve placée en titres de Bourse. Plus le marché est large, plus la demande de titres y est forte et constante, plus aussi cette méthode de mettre des sommes en réserve se généralise.

Dès que le mécanisme de la Bourse ou de la Banque est troublé, dès que leur fonctionnement se rétrécit, — on voit la thésaurisation redevenir la forme normale de l'épargne-réserve.

Ainsi l'extension de la communauté commerçante, l'ampleur d'un marché, la concentration des dépôts dans les banques, tous phénomènes quantitatifs, réagissent pour la modifier sur la *méthode* de l'épargne-réserve, phénomène qualitatif.

III. — L'ÉPARGNE DE ROBINSON.

Les observations précédentes montrent l'intérêt pratique que présente la distinction entre l'épargne-réserve et l'épargne-créatrice, comme moyen d'expliquer les phénomènes caractéristiques des marchés monétaire et financier.

Laissant de côté cet aspect du sujet, nous nous attacherons exclusivement, dans ce qui suit, à l'épargne créatrice pour en chercher le mécanisme, les effets et le rôle.

C'est en l'étudiant dans l'économie robinsonienne qu'on s'est généralement efforcé de la caractériser. Or l'épargne créatrice dans l'économie robinsonienne est un acte purement négatif, ou, si l'on préfère, n'est que l'envers d'un acte positif. C'est ce caractère tout négatif de la notion d'épargne appliquée à l'économie robinsonienne qui rend compte de la plupart des confusions dans lesquelles on tombe en la transposant dans la société présente.

Voici comment Laveleye, dans ses *Éléments d'économie politique*[1] décrit l'origine du capital, mot par lequel Laveleye désigne ce que nous avons appelé source de revenus neufs :

« Le capital, écrit Laveleye, naît de l'épargne.

« Je produis en un jour de quoi subsister pendant trois jours, et je profite de mes deux jours de loisir pour me faire une bêche avec laquelle j'obtiendrai de la terre plus de produits en moins de temps. J'aurai ainsi encore plus de temps disponible, et je pourrai confectionner plus facilement de nouveaux engins. Chaque progrès accroît la facilité d'en faire de plus grands.

« Tous les mystères de la création du capital sont contenus dans cet exemple.

« Pour que je puisse faire ma bêche, il faut que le travail antérieur laisse un excédent, qui est le produit net, et pour que j'emploie cet excédent, non à vivre en oisif, mais à confectionner un instrument utile, il faut que la prévoyance me détermine à sacrifier un agrément actuel à un avantage futur.

« Mettre des biens en réserve pour l'avenir, c'est épargner; mais consommer ces biens en fabriquant un objet qui me permet désormais de produire plus de choses utiles avec moins d'efforts, c'est la meilleure forme de l'épargne.

« Épargner en créant du capital, ce n'est donc pas s'abstenir de consommer, mais c'est consommer de façon qu'il naisse un instrument qui augmentera la production et, par conséquent, la consommation.

« Pendant les deux jours consacrés à faire ma bêche, je consomme ma subsistance. Si j'avais passé ce temps à m'amuser, j'aurais consommé tout autant, ni plus ni moins ; seulement, dans le premier cas, je serai à l'avenir beaucoup mieux pourvu, grâce à ma bêche. Dans le second cas, je continuerai à gratter la terre avec mes ongles.

« On voit ainsi combien on a tort de croire que l'épargne, qui crée le capital, restreint la consommation et la circulation ou, comme on dit, le commerce. »

N'insistons pas sur les contradictions inextricables de ce passage où l'on voit Robinson mettre des biens en réserve tout en les consommant, et se trouver, tout en ayant épargné, avoir finalement

1. Édit. de 1882, p. 20.

consommé autant qu'il aurait fait sans épargne. Elles résultent toutes de la confusion entre l'épargne-réserve et l'épargne-créatrice et se retrouvent à peu près les mêmes dans tous les exposés de l'origine du capital.

Reprenons simplement l'hypothèse de Laveleye en la précisant : Laveleye suppose Robinson consacrant *tout son temps* à la production de sa subsistance et ne disposant d'aucune heure de loisir pour accroître, par un travail supplémentaire, sa production pendant la période considérée. Celle-ci peut être d'un jour, d'une semaine ou d'un mois, peut importe. Le point à noter, c'est que le temps que Robinson peut consacrer à la production est dès maintenant fixé. Le seul moyen pour lui d'accroître ses moyens de production est donc de *libérer une partie de son temps*, pendant laquelle il se créera une source nouvelle de produits consommables. Cette libération du temps pour Robinson correspond à ce qu'est, dans le monde moderne, la libération du revenu monétaire par l'épargne. Le « revenu » de Robinson, dans l'hypothèse de Laveleye, — le correspondant dans son économie primitive du revenu monétaire dans l'économie d'échange, — c'est son *temps de travail*. C'est ce temps qui, employé productivement, lui procure des biens consommables, de même que le revenu en argent les procure à l'homme en société, et c'est ce temps que Robinson *répartit* entre ses diverses occupations, comme le revenu monétaire se distribue entre différentes dépenses.

Ayant écarté l'équivoque du mot revenu dans les deux types d'économie, voyons comment Laveleye se représente cette libération du temps. Il imagine l'hypothèse suivante : Robinson, au lieu de ne produire en un jour que la subsistance d'un jour, va produire de quoi subsister pendant trois jours. Admettons que cet accroissement initial de production (point de départ, remarquons-le, de tout le processus, et dont Laveleye a oublié d'expliquer l'origine)[1] consiste en une pêche miraculeuse, due elle-même à la présence inattendue sur les côtes de son île d'un banc de poissons très abondant. Sur le produit de cette pêche, Robinson

1. Ce qui cependant serait indispensable. Car si c'est par un surcroît de travail que Robinson peut augmenter sa subsistance, pourquoi ne consacre-t-il pas *directement* les heures supplémentaires à la fabrication de sa bêche, ce qui n'impliquerait aucune *mise en réserve*, et ce qui nous montrerait un capital ne *sans épargne* (au sens de Laveleye), mais introduirait une grave difficulté dans toute la doctrine ?

va, dans la pensée de Laveleye, mettre une certaine portion en *réserve* pour le lendemain et le surlendemain. Le voilà libre pendant deux jours.

Et d'abord notons que la mise en réserve du poisson eût été nécessaire dans *tous les cas*, avec ou sans fabrication de bêche. Robinson aurait pu décider (et Laveleye s'en est aperçu lui-même) de se reposer pendant les deux jours suivants ; ou encore d'ajouter simplement le surplus du poisson à son menu journalier conquis comme d'ordinaire par la cueillette ou la chasse, sans s'accorder de loisir. L'une et l'autre hypothèse excluent la création d'un capital neuf. L'une et l'autre cependant nécessitent une mise en réserve. Pourquoi ? simplement parce que celle-ci constitue une méthode de *répartition de la consommation*, répartition à laquelle Robinson procédera dans tous les cas, s'il est raisonnable, et qui lui évitera d'avoir une indigestion le premier jour. La mise en réserve n'est donc pas liée plus intimement à la fabrication de la bêche qu'à l'obtention de loisir ou à l'augmentation de consommation.

L'origine de la bêche ou du filet de Robinson réside tout autre part. Dans le processus décrit par Laveleye, ce qui importe, c'est ceci : Robinson profite de l'aubaine de sa pêche fructueuse pour *libérer du temps de travail* et consacre à créer une source nouvelle de produits le *temps qu'il aurait sans cela employé* **le lendemain et le surlendemain** *à la recherche des aliments*. Le fait décisif, c'est qu'il a *renoncé à employer comme d'ordinaire ce temps à la production d'objets de consommation immédiats*, c'est qu'il *n'accroît pas*, comme sa pêche miraculeuse le lui permettait, sa consommation présente, mais au contraire la laisse actuellement stationnaire pour l'accroître dans l'avenir. Comme l'a très bien montré Adolphe Landry, le coût de fabrication d'un capital productif, c'est la dépense *à laquelle on renonce* [1].

Voilà pour l'*acte* d'épargne. Quant à la *chose épargnée*, un peu de réflexion suffit à montrer que ce qui est épargné (non consommé), ce n'est pas le *poisson mis en réserve*, — *puisque ce poisson au contraire sera justement consommé le lendemain*. Ce qui est épargné (au sens d'épargne-créatrice de revenu), ce qui ne

1. *L'intérêt du capital* (Paris 1904) paragraphe 7 et 8. C'est la chose à laquelle on renonce que M. Landry appelle *capital*, nous l'appellerons épargne. Et nous croyons que cette chose, à laquelle on renonce, n'est tangible que si elle se concrétise en une somme d'argent. Dans l'économie robinsonienne, ce à quoi renonce Robinson, *ce sont toutes les choses* qu'il ne produit pas pendant qu'il produit son filet.

sera pas consommé, *ce sont les produits que Robinson aurait dû pêcher le lendemain et qu'il ne pêchera pas*. C'est à cela que Robinson renonce pour fabriquer son filet. Si Laveleye ne l'a pas aperçu, — c'est que, par une confusion fréquente aussi chez d'autres auteurs, il a voulu trouver au revenu *monétaire* (qui se touche et se compte) de l'homme d'aujourd'hui un analogue également concret, tangible et comptable, dans l'économie robinsonienne. Or dans celle-ci, c'est *de la simple distribution directe du temps de travail* entre certaines occupations que résulte l'épargne, envers négatif, répétons-le, de l'acte positif décidé par Robinson.

A vrai dire, il a fallu quelque chose pour permettre cette renonciation. Seulement ce « quelque chose » n'est pas la *mise en réserve* du produit, c'est l'*accroissement inespéré du produit du travail* ; la mise en réserve n'a été qu'un moyen d'en tirer parti. Mais il est d'autres moyens qui n'exigent aucune mise en réserve.

Par exemple Robinson s'étant aperçu de la présence d'un banc de poissons sur les côtes de son île et prévoyant l'abondance de ses pêches futures, décide de ne pêcher que deux heures par jour au lieu de six, ce qui suffira à assurer sa subsistance ordinaire. Les quatre heures ainsi libérées, il décide de les consacrer à la fabrication d'une bêche ou d'un filet ou à la construction d'un grenier. Robinson ici *épargne* et crée un capital. Dans quel sens ? En ce sens qu'il *renonce* à accroître sa consommation présente, comme il le pourrait, pour consacrer son temps à la création d'une *source nouvelle* de produits et services consommables. De même, il y aura épargne créatrice, sans aucun accompagnement de mise en réserve, si Robinson, armé de son filet, et pouvant dorénavant pêcher dans le même temps trois fois plus de poissons qu'autrefois, en profite non pour tripler sa consommation, mais pour pêcher moins longtemps et employer son temps libre à fabriquer une charrue.

D'ailleurs, Laveleye, sans s'en douter, a choisi la plus compliquée des deux hypothèses qu'il pouvait faire. Il suppose un Robinson si dénué de tout qu'il ne peut rien retrancher de sa consommation pour libérer le temps que va lui coûter sa bêche. Il lui faut attendre un *supplément miraculeux* de produits, supplément dont la répartition entre les diverses journées de travail vient compliquer tout le raisonnement par une malencontreuse mise en réserve, qui n'a rien à voir avec le processus essentiel.

L'hypothèse plus normale eût été de réaliser cette libération du temps de travail, simplement par la *réduction de la consommation*. Au lieu de supposer Robinson si dénué de tout qu'il ne peut rien détourner du temps de travail nécessaire à la conquête de sa subsistance quotidienne, nous pouvons le supposer assez bien pourvu des biens de ce monde pour qu'un retranchement momentané ne le fasse pas trop souffrir. Il épargnera en diminuant sa consommation normale (épargne-retranchement), au lieu d'épargner, comme tout à l'heure, en renonçant à l'augmenter (épargne-renoncement). Là encore le résultat sera de *libérer des heures de travail* pour la création d'un nouveau capital. Or ce résultat, qui est de l'épargne au sens classique du mot (de l'épargne-créatrice), peut être également atteint au gré de Robinson, soit avec, soit sans *mise en réserve* de produits. Rien ne prouve mieux que le processus essentiel est indépendant de toute mise en réserve.

Robinson, par hypothèse, travaille normalement 10 heures par jour pour sa consommation. Voici qu'il se propose de fabriquer un filet de pêche, ou une bêche ou un hangar pour abriter ses récoltes. Il calcule que 60 heures de travail lui sont nécessaires pour cela. Deux méthodes parmi beaucoup d'autres s'offrent à lui : l'une consiste à continuer pendant 30 jours à pêcher, chasser, et récolter pendant 10 heures, en mettant chaque jour de côté le produit de deux heures de travail. Ainsi il se constitue une *réserve* consommable correspondant à 60 heures de travail. Cette réserve lui permettra, — les 30 jours écoulés, — de vivre encore pendant 6 jours sans chasser ni pêcher ni récolter, et de consacrer les 10 heures de travail de ces 6 jours à la confection sans interruption de son filet, de sa charrue ou de son hangar. Ne pouvant accumuler le temps de travail lui-même, il en accumule le produit.

Mais une autre méthode tout aussi simple est à sa disposition. Elle consiste à ne consacrer pendant 36 jours que 8 h., 20 à la chasse, à la pêche ou à la cueillette, — ce qui réduit sa consommation journalière du produit de 1 h., 40 de travail. Cette heure et ces 40 minutes, il les consacre chaque jour à la confection du capital dont il a besoin. Ainsi il *transforme son épargne en capital*. Au bout de 36 jours, il aura son filet, sa bêche ou son hangar, *sans avoir eu besoin de faire aucune réserve* [1]. La consommation *totale*, dans le premier comme dans le second cas, est la

1. Il est clair que c'est cette dernière méthode seule qui peut donner des résultats importants. Si Robinson, avant de se créer des instruments de travail, devait toujours accumuler au préalable une provision, sa création d'instruments serait limitée par sa provision, et, comme les provisions de denrées consommables se conservent mal, il serait très gêné. En réalité, Robinson, comme la société, combine la production simultanée d'instruments de travail et de denrées ou de services consommables, et c'est par la répartition de ses heures de travail entre ces deux genres de production que s'effectue l'épargne.

même. Dans les deux cas aussi, elle est inférieure à sa consommation précédente de tout le produit de 60 heures de travail.

Une foule d'autres combinaisons de distribution de son temps et de son travail peuvent être imaginées par Robinson pour atteindre son but.

Dans toutes, une seule chose est à la fois nécessaire et suffisante, c'est qu'avec ou sans réserve de provisions il ait retranché de sa consommation le produit de 60 heures de travail, de manière à libérer le temps correspondant. C'est ce retranchement qui constitue pour Robinson l'équivalent de l'épargne dans la société d'échange.

Résumons-nous. De même que l'homme sociable n'a que deux moyens pour se créer des sources nouvelles de revenu pour faire de l'épargne créatrice : ou bien consommer moins d'un revenu donné, ou bien gagner plus dans le même temps, sans augmenter sa consommation d'un égal montant ; de même, Robinson ne peut libérer du temps de travail qu'en consommant moins ou qu'en accroissant la production de son travail sans augmenter sa consommation dans la même proportion. — Le fait de constituer ou non des provisions n'a rien à voir avec ce processus. Il peut l'accompagner, il peut être absent. Le processus d'épargne ne s'en accomplit pas moins.

Absolument comme aujourd'hui l'épargne avec laquelle je souscris à l'emprunt de guerre peut avoir été amassée patiemment par petites sommes, — ou prélevée d'un seul coup sans aucune accumulation préalable sur mon revenu du jour même. Cela n'a aucune importance. Ce qui constitue l'acte d'épargne, c'est le fait de souscrire à l'emprunt au lieu de consommer le revenu.

Quant à l'épargne-réserve, telle que nous l'avons définie, Robinson la connaît-il ? Evidemment non, car il ne touche pas de revenu monétaire, et quant à ses heures de travail, par quoi nous définissions tout à l'heure son revenu, elles ne se prêtent pas à une mise en réserve.

Quelles réserves peut-il donc faire ? Uniquement des réserves de

produits. Et à quoi correspond cette opération dans l'actuelle société? A la *constitution de stocks*.

En effet, dans la société d'échange, deux séries de mises en réserve doivent s'effectuer parallèlement : d'un côté chaque consommateur fait en monnaie des réserves destinées à répartir ses achats dans le temps, le plus avantageusement possible ; d'autre part, *des entrepreneurs spéciaux stockent des produits* dans leurs magasins, en vue de répondre à chaque instant aux demandes des consommateurs. La périodicité des récoltes est la raison la plus importante des opérations de ce genre, opérations qui, remarquons-le, exigent de la part des entrepreneurs une épargne initiale faite en vue de la perception d'un revenu net (c'est-à-dire de l'épargne-créatrice).

Mais ces deux séries d'opérations parallèles se réduisent chez Robinson à une seule : la mise en réserve des produits. Elle est le moyen dont il se sert (comme l'épargne-réserve monétaire effectuée par le bénéficiaire d'un revenu monétaire) pour mieux répartir dans le temps l'emploi des produits de son travail[1], lesquels ne s'obtiennent pas naturellement dans l'ordre le mieux adapté à ses besoins. Les récoltes de ses champs se concentrent sur quelques mois, alors qu'il devra manger toute l'année. Seulement, et à l'inverse du négociant d'aujourd'hui, l'opération pour Robinson ne comporte pas d'épargne-créatrice. Elle ne comporte pas de détournement des forces de travail de la production de denrées consommables à la création de nouvelle source de revenu; elle ne suppose de réduction ni de la consommation antérieure, ni de la consommation potentielle.

Ces distinctions peuvent paraître un peu subtiles. Elles sont destinées à montrer simplement le danger l'appliquer à l'économie robinsonienne les notions tirées de l'économie monétaire.

IV. — Mécanisme de l'épargne-créatrice dans la société d'échange.

Laissons maintenant de côté l'épargne-réserve et suivons le mécanisme de l'épargne-créatrice dans l'actuelle société d'échange. Nous supposerons qu'il ne s'agit pas d'une simple épargne-acquisitive[2] (de celle qui consiste à *acheter* une source *déjà existante* de revenu net), mais d'épargne-créatrice véritable (de celle qui vise à

1. Il peut s'agir de produits consommables, mais aussi bien de bois pour la reconstitution de sa maison, de grains pour ensemencer de nouveaux champs, c'est-à-dire de ce que Pareto et Barone appellent l'épargne-capital.

2. Voir note de la page 345.

créer une source nouvelle de revenu net). La première méthode est intéressante pour les particuliers. La seconde seule est intéressante socialement, puisque seule elle accroît la richesse sociale.

L'épargne-créatrice joue dans la société d'échange le rôle même qu'elle joue pour Robinson : *elle libère des forces de travail déjà occupées*. Elle leur permet ainsi de se consacrer à la création d'une nouvelle source de revenu net. La démonstration d'une vérité aussi simple est moins aisée qu'il ne peut sembler. La distribution des forces de travail dans la société d'échange s'effectue grâce au mécanisme de l'offre et de la demande des services. C'est donc, en réalité, tout l'équilibre des prix, des quantités produites et consommées ainsi que des services qu'il s'agirait de décrire et de suivre dans le détail de ses états successifs. Tâche infiniment compliquée, probablement impossible, et où le résultat ne paierait pas l'effort fourni. Nous nous contenterons de décrire ici le point de départ et le point d'arrivée du processus, en supposant l'adaptation de l'offre à la demande des services et des biens se faisant presque instantanément.

Le lecteur, nous le craignons, trouvera déjà fastidieux les raisonnements, même ainsi limités, auxquels nous allons recourir. Nous ne pouvons pourtant nous dispenser de les présenter, car seuls ils permettent de mettre en relief certaines conclusions sociales importantes.

Plaçons-nous d'abord dans l'hypothèse la plus simple.

Supposons l'épargne s'effectuant par voie de *retranchement* sur la consommation de la période précédente. L'autre hypothèse, — plus près de la réalité, — serait celle de l'*épargne-renoncement*, de l'abstention d'une *augmentation possible* de consommation. Le mécanisme est le même, mais d'une exposition plus compliquée. Nous en dirons quelques mots tout à l'heure.

Nous supposons donc une société dont les forces productives sont toutes occupées. Elles sont organisées de manière à fournir dans un temps donné (que l'on pourrait appeler la période de production-consommation) une quantité A de denrées et de services immédiatement consommables. Cette quantité est achetée par le revenu net B, dépensé en consommations par les membres à la fois producteurs et consommateurs de la société pendant cette période.

Dans une telle société, toute interruption ou diminution du travail aboutit nécessairement à une réduction de la masse A. Les

denrées et services consommables de toute espèces que la société fournit et demande constamment, s'échappent comme un flot continu d'une machine bien agencée et sont aussitôt absorbés par les acheteurs. La moindre soustraction des forces de travail en un point quelconque du système réduit le débit à l'issue et par suite aussi la consommation sociale. Il est bien entendu inutile que tout les producteurs soient occupés directement à la fabrication de produits ou de services achevés. Les uns extraient les matériaux du sol, d'autres fabriquent les machines d'extraction, d'autres encore bâtissent des maisons ; les uns font des produits demi-ouvrés, d'autres se consacrent aux produits finis ; les uns cultivent le sol, les autres font des machines agricoles. Mais tous ces travaux s'enchaînent et se commandent. Vus de haut, ils apparaissent comme les opérations diverses effectuées par une colossale entreprise dans d'innombrables chantiers et bâtiments, répartis sur le monde entier. Leur résultat est la fourniture, dans une période donnée, de la quantité A constante et prévue de produits et de services consommables.

Dans cette société à la marche régulière, quelqu'un veut innover. Il conçoit une machine nouvelle pour la culture du sol, — un accroissement de commodité ou de solidité pour les maisons en construction, — un moyen quelconque d'augmenter la quantité ou la qualité de certains services ou de certaines denrées. Le procédé ne peut être réalisé qu'à l'aide d'une augmention de forces de travail (des siennes ou de celles d'autrui). Or, par hypothèse, elles sont toutes occupées. Il s'agit donc de détourner des forces existantes de leur travail actuel pour effectuer le travail nouveau qui doit dans l'avenir accroître la masse actuellement égale à A des denrées et services régulièrement consommés. Comment y parvenir ? Par un seul procédé : la réduction momentanée par l'innovateur [1] de sa propre consommation de denrées et des services. Cette restriction de consommation (se traduisant par une dépense moindre de revenu net) rend inutile pendant cette période (que nous appellerons la *deuxième* période par opposition à la période initiale) la production correspondante des denrées et services de consommation ; elle libère donc les forces de travail qui s'y consacraient. A ces forces de travail libérées il offre en salaire son revenu non consommé avec lequel les forces humaines libérées maintiendront leur propre demande de consommation. Grâce à cette dépense créatrice de revenu substituée à une dépense de consommation, le travail conçu peut s'achever. Voici maintenant la *troisième* période. Le perfectionnement introduit dans les moyens de production entre en action. La distribution ancienne des forces de travail est rétablie. Celles qui ont été momentanément détournées retournent à leur besogne. Mais ces forces de travail sont maintenant devenues plus productrices. La quantité totale A de services et denrées consommables fournie dans la période en échange du revenu devient $A' > A$. Ce supplément de revenu consommable matériel se traduira en même temps par un supplément de revenu monétaire pour l'épargnant [1].

1. Ou par quelqu'un d'autre qui consente à se substituer à lui.

Tel est le schéma du mécanisme de l'épargne-créatrice. Nous l'avons décrit un peu longuement, parce qu'il est nécessaire de bien mettre en relief les hypothèses qu'il suppose : limitation initiale des forces de travail disponibles, retranchement d'une consommation antérieure pour les libérer, augmentation de la production et du revenu consommable dans la période finale. Ainsi aperçoit-on nettement les deux points suivants, qu'il s'agit pour nous de mettre en relief :

1° Ce mécanisme n'implique aucune *mise en réserve*, aucune provision ni de denrées ni de revenu monétaire. Il consiste tout entier en une *simple redistribution des forces de travail*, opérée grâce à un changement d'orientation dans la demande. A une demande de produits consommables l'épargnant a substitué une demande de produits non consommables destinés à créer le revenu futur. D'où déplacement des forces de travail d'une catégorie à l'autre. Dans la société actuelle, l'abondance des denrées et services consommables ne tient pas à ce qu'il en existe des stocks plus ou moins abondants mis en réserve d'une période à l'autre. Elle tient uniquement à ce que les moyens de production et les forces de travail employées à leur création *dans chaque période* sont plus puissants qu'autrefois. C'est sur la répartition d'une période à l'autre de ces moyens de production et de ces forces de travail que l'épargne agit.

La guerre a fourni de ce fait une illustration merveilleuse. Les emprunts de guerre ont servi en tous pays à réaliser le plus formidable déplacement de forces de travail que le monde ait jamais

1. Nous avons cherché sans y réussir une méthode pour représenter rationnellement les variations de revenu monétaire accompagnant l'accroissement de productivité sociale.

vu en un temps si court. Il est vrai que ce déplacement n'a été accompagné que d'une restriction très médiocre de la dépense de consommation, parce que les gouvernements ont cru devoir fournir à leurs sujets, sous forme ici de papier-monnaie et là de crédits de banque, les moyens d'épargner sans douleur. Mais la production consommable, celle du blé, du sucre, etc., ayant diminué quand même par suite du déplacement opéré des forces de travail en faveur des travaux de guerre, il a bien fallu *après coup* que le public se restreigne.

2° En second lieu, l'inexactitude de l'affirmation déjà critiquée de Smith : *tout ce qui est épargné est consommé*, apparaît en pleine évidence.

L'épargne n'implique pas simplement déplacement, mais *réduction* de consommation. La quantité A de denrées et services consommables produits et consommés dans la période initiale a fait place, dans la seconde, à une production et à une consommation moindre $A-E$ de ces denrées et services. Nous désignons par E la portion qui n'a plus été ni demandée, ni consommée, ni produite, et qui correspond au revenu épargné. Nous allons voir cependant que, dans beaucoup d'hypothèses, l'épargne, tout en impliquant diminution de consommation au-dessous de ce qu'elle *aurait pu être* en l'absence d'épargne, n'implique pas diminution *effective de la consommation antérieurement pratiquée*. Ce sont probablement ces hypothèses spéciales que Smith avait en vue et qui l'on conduit à la formule inexacte déjà critiquée par nous.

Le mécanisme de l'épargne est, dans ces cas-là, moins facile à suivre que dans le cas examiné tout à l'heure. Il aboutit cependant toujours au même résultat : il libère les forces de travail nécessaires à la création d'une source neuve de revenu net. Voici les principaux. Nous les signalons simplement sans y insister.

I. Le premier est celui de l'épargne-renoncement, c'est-à-dire de celle qui s'effectue non pas sur un revenu supposé stationnaire, mais sur les accroissements d'un revenu supposé progressif. Cas bien plus fréquent que celui de l'épargne-retranchement. Même mécanisme et même résultat, quoique la description en soit plus enchevêtrée. Il est inutile d'en ennuyer le lecteur.

II. Souvent l'épargne fonctionne non en libérant directement des forces de travail occupées, mais en occupant *d'une certaine manière* des forces de travail « fraîches » venues de l'extérieur ou

de l'intérieur et provenant soit de l'immigration, soit de la population croissante du pays même. La « libération » consiste ici à dispenser ces forces fraîches de la création *immédiate* du supplément de produits consommables nécessaires à leur entretien, en les occupant au contraire à créer des *sources neuves* de produits nets. Dans un pays à large épargne comme l'Allemagne d'avant-guerre, la population croissante était absorbée dans les usines neuves qui sortaient de terre en même temps qu'arrivaient à l'âge actif les générations nouvelles employées à les bâtir et à les mettre en œuvre. En Italie, au contraire, le surplus annuel de la population cherchait en partie son salut dans l'émigration, parce que l'épargne était insuffisante à créer de nouvelles entreprises productives, et qu'ajoutées aux forces déjà employées dans les anciennes entreprises, les forces jeunes n'en eussent tiré qu'un supplément de rendement insuffisant.

Chacun de ces cas et d'autres encore demanderaient à être étudiés avec plus de détail. Pour notre démonstration actuelle, il importe seulement de faire voir au lecteur que le mécanisme de l'épargne est toujours le même. Il consiste soit en une *redistribution* des anciennes forces de travail de la société, soit en une *distribution directe* des forces « fraîches » qui lui échoient. Tantôt l'*épargne* détourne vers la création de nouvelles sources de revenu des forces de travail autrefois employées au maintien d'un certain revenu net consommable, tantôt elle *dispense* de la création immédiate de ce dernier les forces fraîches qui affluent vers elle et les occupe aussitôt à la création de capitaux neufs.

L'épargne-créatrice joue donc le même rôle dans l'économie robinsonienne et dans l'économie d'échange. Elle consiste, là comme ici, à renoncer à la production d'un revenu net consommable en faveur de la création d'une source de revenu neuf. Il y a cependant entre les deux économies une grande différence sur laquelle on ne saurait trop insister (car son oubli nous semble rendre compte de la plupart des confusions auxquelles la notion d'épargne a donné lieu), et à laquelle nous consacrons les dernières lignes de ce paragraphe.

Dans l'économie robinsonienne, ce changement d'orientation des forces de travail se fait *directement*. L'épargne n'apparaît pas *matériellement*. Elle est simplement la *non-fabrication* d'une

catégorie de produits, à laquelle se substitue la fabrication d'une autre. Elle est l'envers d'une opération positive qu'on peut appeler la capitalisation.

Dans l'économie monétaire, l'intervention de la monnaie donne à l'épargne (simple envers négatif d'un acte positif) une représentation *matérielle*. La monnaie non dépensée en denrées consommables se touche, se compte, se cède d'un membre à l'autre de la société. La puissance d'achat dont je ne me sers pas circule dans le monde économique. *Mon abstention, ma renonciation se concrétisent en une somme d'argent*. Celle-ci donne l'illusion d'une réserve de *biens* qui circule de mains en mains. Mais c'est une illusion. Cette soi-disant réserve que je cède représente des biens consommables *qui ne seront jamais produits*, et auxquels je substitue la production d'une source de revenu futur. Ce que je cède, c'est simplement la possibilité pour les forces humaines que j'emploie de se procurer sur le marché les denrées consommables qu'elles eussent sans cela dû fabriquer elles-mêmes.

La fameuse *théorie de l'abstinence*, du renoncement, comme origine du « capital » et de l'intérêt, se réduit en somme au truisme suivant : le revenu net monétaire ne pouvant être employé que de deux manières, à l'achat de biens et services consommables ou à la création de sources de revenu neuf, — l'un des deux emplois est exclusif de l'autre. Choisir l'un, c'est nécessairement renoncer à l'autre. Consommer son revenu net, c'est s'abstenir de l'accroître dans l'avenir. Inversement accroître par l'épargne son revenu net futur, c'est s'abstenir de le consommer. C'est le revers et l'avers de la même médaille, le recto et le verso de la même feuille de papier.

Au lieu de parler de l'abstinence de l'épargnant, il serait souvent justifié de parler de l'*abstinence du consommateur*. L'abstention d'épargne coûte souvent autant que l'abstention de consommation. Le père de famille qui ne peut rien économiser pour ses vieux jours, harcelé par la nécessité d'élever sa famille, ne renonce qu'avec peine à s'assurer la sécurité de l'avenir. Il voudrait bien épargner. Mais, à son grand regret, il ne le peut. Il s'abstient, et cette abstention est un sacrifice.

A cette répartition du revenu net monétaire correspond, dans la société, une répartition parallèle des forces de travail. Ces forces de travail étant, comme le revenu monétaire, limitées, on ne peut consacrer en même temps à la production immédiate des denrées

ou services consommables les forces occupées à la création de sources de revenu futur, ni inversement celles-ci à la fabrication de denrées consommables. Diriger ces forces dans un sens, c'est nécessairement ne pas les diriger dans l'autre. L'opposition se trouve impliquée dans les définitions mêmes.

Le problème intéressant pour l'économiste n'est pas d'insister sur cette opposition, c'est de rechercher les raisons économiques qui déterminent à chaque moment l'orientation des forces de travail et la répartition du revenu entre ces deux directions.

V. — L'ÉPARGNE, LE TRAVAIL, L'INVENTION ET L'INITIATIVE.

Nous sommes en mesure maintenant d'apprécier le rôle social de l'épargne. Dans un pays comme le nôtre, où la « vertu » de l'épargne a été prêchée avec tant d'insistance, il n'est peut-être pas inutile de la replacer dans son cadre économique, et de reviser quelques-unes des maximes courantes qui la concernent. Les « jugements pratiques » en matière d'économie ne sont plus aussi faciles à formuler depuis que la complexité du monde économique en rend le mécanisme plus difficile à saisir. La « morale économique », comme la « morale politique », à besoin d'être constamment tenue à jour. Les devoirs du bon citoyen ne sont pas exactement les mêmes sous Louis XIV ou sous la IIIe République avec le droit de vote, le service militaire obligatoire et la presse à trois sous. Les devoirs économiques se renouvellent eux aussi, quand on passe d'un régime d'économie agricole, de propriété foncière et de prolétariat paysan à un régime où prédominent la production industrielle et la propriété mobilière, et où le prolétariat ouvrier tient une place de jour en jour plus importante.

L'épargne apparaît très nettement comme un « instrument » indispensable du progrès économique. Elle est l'anneau qui lie le futur au présent économique. Elle représente, si l'on veut, le sacrifice que le présent fait à l'avenir. Tout cela est incontestable.

Mais cet aspect de l'épargne a été suffisamment mis en relief pour que nous puissions nous dispenser d'y insister.

C'est un autre aspect du phénomène que nous voudrions ici marquer plus fortement.

Pour sacrifier quelque chose à l'avenir, il faut que l'avenir apparaisse meilleur que le présent. Pour que l'épargne s'effectue, il faut qu'elle ait une raison d'être. Cette raison d'être, quelle

est-elle ? L'accroissement du revenu futur. Et cet accroissement lui-même, de quoi dépend-il ? De deux forces qui ne sont pas économiques : l'esprit d'invention d'une part, l'esprit d'initiative de l'autre. Nous appelons esprit d'initiative celui de l'homme qui, même sans avoir inventé lui-même, a le courage d'abandonner les routines anciennes et d'appliquer les inventions nouvelles. L'esprit d'invention crée l'amélioration ; l'esprit d'initiative la met en œuvre. Le progrès économique est fonction de l'un et de l'autre. Sans eux, l'épargne n'aurait pas l'occasion de naître. Dans un monde où le futur apparaîtrait éternellement identique au présent, aucun accroissement de puissance productive ne serait possible. Dans un monde où tout sacrifice actuel devrait rester sans compensation, ce sacrifice ne se concevrait pas. On peut y admettre un *déplacement* de la consommation, une répartition différente des jouissances dans le temps, mais non pas un renoncement à une consommation donnée, surtout s'il doit être définitif.

Dans l'économie robinsonienne, une liaison intime de l'esprit d'invention, de l'esprit d'initiative et de l'épargne est réalisée. Robinson invente ; il veut appliquer son invention ; l'épargne en résulte d'elle-même. Du fait seul qu'il emploie sa journée à fabriquer une bêche, à tendre un piège ou à tisser un filet, il renonce pendant ce temps à pêcher, à chasser ou à cueillir des fruits. Il n'y a pas là deux actes différents ; il n'y en a qu'un seul, présentant, puisque tout acte économique implique un choix entre diverses alternatives, un double aspect positif et négatif, le choix de l'une, la renonciation à l'autre. Robinson ne connaît que l'acte positif. Il épargne sans le savoir et comme M. Jourdain faisait de la prose. La société qui morcelle et divise tous les processus économiques a changé cela. Certes rien n'empêche que l'esprit d'invention, d'initiative et la possibilité d'épargner se rencontrent réunis chez le même homme. Mais rien non plus ne l'exige. En fait, ils sont répartis diversement entre les membres de la société. Comment vont se relier alors l'aspect positif et l'aspect négatif inséparables de tout acte d'épargne-créatrice ?

L'intervention de la monnaie a permis, nous l'avons dit tout à l'heure, de matérialiser le côté négatif de tout acte d'épargne-créatrice et, par suite d'en *transférer l'effet*. Robinson ne peut accumuler des heures libres de travail. Mais le revenu monétaire (puisque tout revenu monétaire est une créance immédiatement

réalisable sur l'ensemble des biens et des services) *est du travail futur accumulé*. Au lieu de faire moi-même les dépenses créatrices d'une source de revenu neuf, qui m'empêche de céder la monnaie destinée à ces dépenses à quelqu'un d'autre pour les faire à ma place ? Ces sommes prélevées sur mon revenu net, c'est en quelque sorte *mon abstention matérialisée*. Le revenu monétaire étant donné, il peut se créer un *marché spécial de l'épargne*, comme si l'épargne était un bien positif, telle que des pommes de terre ou du minerai de fer, qui s'achète et se vend. D'un côté se constitue une classe d'entrepreneurs actifs, dont le rôle, suivant l'heureuse formule de Walras et de Pareto, consiste à « transformer l'épargne en capital », — c'est-à-dire à dépenser productivement les sommes épargnées aux lieu et place de l'épargnant. D'un autre côté, l'épargnant (le « capitaliste » comme on l'appelle souvent) devient un personnage économique spécial, dont le rôle se borne à céder à d'autres, contre un accroissement de revenu futur, une partie de son revenu net consommable actuel. Pour lui l'épargne est un *échange*, et non plus un *acte productif*.

Des moyens de création du revenu futur, il peut se désintéresser entièrement. Qu'il achète à la Bourse des titres déjà émis, qu'il souscrive à un emprunt nouveau, ou aux actions d'une société en formation, l'opération ne se présente plus à lui que comme l'*achat* d'un revenu neuf, comme le simple échange d'un « capital monétaire » contre un revenu. Cet « acheteur de revenu » devient de plus en plus étranger aux méthodes de création de ce revenu, à la série des dépenses intermédiaires et des actes positifs d'énergie grâce auxquels ce revenu peut naître. Il peut même finir par les oublier. Ainsi voit-on naître cette catégorie d'actionnaires complètement indifférents à l'activité de l'entreprise qu'ils ont « financée » et dont ils se bornent à toucher les dividendes, actionnaires auxquels Rathenau voudrait enlever jusqu'au droit de participer à la gestion.

Ne connaissant personnellement de tout le processus de l'épargne créatrice que le moment du *choix* entre une dépense de consommation et une dépense créatrice de revenu, *c'est ce choix lui-même qui apparaît créateur à l'épargnant*. Il se figure dorénavant son revenu comme le *produit direct de ce choix*. Le côté négatif de l'opération créatrice de revenu neuf en est devenu pour lui l'aspect positif. Ce revenu, au fond simple mobile indispensable pour déclencher son choix, lui semble dorénavant la *rémunération d'un*

service spécial d'abstinence qu'il suffirait de multiplier assez pour obtenir un revenu indéfini. Ainsi voit-on naître la fiction d'un monde où l'épargne n'aurait qu'à se répéter indéfiniment pour qu'il en naisse un revenu indéfiniment croissant, lequel, partiellement replacé lui-même, finirait par atteindre des proportions fantastiques. De là tous ces beaux calculs qui montrent un sou placé à intérêt composé, à la naissance de Jésus-Christ, transformé aujourd'hui en un bloc d'or gros comme le monde. Quel dommage que les caisses d'épargne n'aient pas existé dès lors!

Ainsi ont surgi les théories économiques aujourd'hui décriées qui font de l'*abstinence* la *cause* de l'intérêt, y voyant un élément propre du coût de production, et qui ont soulevé tant et de si justes critiques. Illusion presque aussi ridicule que celle de l'acheteur qui s'imagine être l'*auteur* des produits qu'il achète, comme il arrive à certains amateurs qui finissent par croire que les tableaux, les gravures ou les statues dont ils ornent leur demeure sont un peu leur création.

Mais tout cela n'est que fantasmagorie. L'épargne prêtée, les sommes versées à l'entrepreneur qui les emprunte ne sont pas nées d'un simple choix. Elles sont nées de la production antérieure. Ce que l'entrepreneur rémunère en payant le capitaliste, ce n'est pas le *choix* fait par ce dernier, mais les sommes qu'il en reçoit et qu'il va pouvoir employer créativement. Le choix lui-même n'a eu d'autre effet que de faire verser les sommes à l'entrepreneur au lieu de les faire verser à un vendeur de produits consommables, de « biens directs », comme dit la théorie économique. L'intérêt payé à l'épargnant n'est que le moyen de déclencher ce choix, le mobile indispensable sans lequel le choix n'aurait pas eu lieu. L'épargnant est ici victime d'une illusion analogue à celle qui fait croire à l'ouvrier que son salaire est la rémunération de ses *efforts* et de sa *peine*. Le salaire paye non pas l'effort, mais le résultat de l'effort, c'est-à-dire le *travail fourni*. Il est le mobile qui déclenche ce travail et sans lequel il ne serait pas obtenu. La société économique ignore la notion de récompense. Elle ne distingue pas entre l'ouvrier débile et l'ouvrier bien portant, entre celui pour qui le travail est un plaisir et celui pour qui il est une fatigue mortelle. Elle paye indifféremment au même prix leur travail identique.

L'épargnant, lui aussi, s'imagine que la société économique s'intéresse à son combat intérieur et qu'elle en récompense l'issue. En

réalité, elle se borne à déclencher par l'intérêt l'issue qu'elle désire elle-même. Elle ne distingue pas entre l'épargnant *qui se prive* et celui qui « ne sait que faire de son argent ». C'est cet argent seul qui l'intéresse, et le résultat qu'elle en attend.

Or ce résultat, — la création d'un revenu neuf, — comment l'obtiendra-t-elle? Est-ce en encourageant directement l'épargnant? Est-ce en encourageant l'inventeur et l'entrepreneur? Puisque l'acte en réalité synthétique de l'épargne créatrice se scinde le plus souvent en deux étapes dans la société d'échange : le choix de la dépense d'épargne et la mise en œuvre de la somme épargnée, — puisqu'il comporte par suite des acteurs différents, — auxquels de ces acteurs doit aller tout d'abord l'encouragement public?

La réponse ne fait pas doute. Sans la possibilité d'un revenu neuf, l'épargne perdrait toute raison d'être. Le choix qui constitue l'essence de l'épargne créatrice n'aurait même plus lieu le jour où l'absence d'invention et d'initiative cesserait de fournir une alternative à la dépense de consommation. Puisque épargner c'est dépenser « créativement », on dit une chose évidente par elle-même en affirmant que l'épargne cesserait le jour où cesserait la possibilité de création d'un revenu neuf.

L'invention est plus fondamentale encore que l'initiative. On peut imaginer une société où l'initiative des entrepreneurs ait poussé partout l'application des inventions existantes au point où aucun accroissement de productivité, et par suite de produits nets consommables, ne serait plus concevable. Cette société, — si l'invention y était morte, — deviendrait *stationnaire*. L'épargne, aucune occasion nouvelle de profit n'apparaissant pour elle, ne serait plus utile ni demandée. L'intérêt, sauf dans le cas insignifiant du prêt de consommation, disparaîtrait, lui aussi, — cet intérêt dont la liaison à un état progressif de la société se montre ici en pleine lumière. Que faut-il alors pour ressusciter ces deux phénomènes intimement unis, inséparables comme les frères siamois dans la vie et dans la mort : l'épargne et l'intérêt? Il suffit que l'invention surgisse, et de son bâton magique, — comme un nouveau Moïse frappant l'aride rocher de sa baguette, — fasse jaillir de l'avenir une possibilité nouvelle de revenu.

Cela est vrai surtout des pays comme la France où la population est stationnaire et où n'existe pas, comme dans les pays à population croissante, un afflux de forces de travail créant la possibilité

de fonder des entreprises nouvelles sur des types déjà existants, et par suite des sources nouvelles de revenu rendant de nouveau l'épargne attrayante.

S'il était besoin d'une démonstration plus complète de cette vérité, l'expérience de l'épargne pendant la guerre et depuis suffirait à la donner.

L'immense épargne prêtée à l'État a servi pour la plus grande part à créer non les sources de revenu, mais des produits immédiatement détruits, — obus, canons, etc. C'est comme un gigantesque prêt à la consommation que l'État a suscité, — et pour l'obtenir il a dû promettre un intérêt à l'épargne qu'on lui confiait.

Comment payer cet intérêt, sinon en puisant par l'impôt dans les revenus des particuliers, revenus qui n'ont pas augmenté, l'épargne n'ayant servi à aucun accroissement du revenu réel du pays ? Un formidable retranchement de la consommation sera nécessaire pour faire face à des paiements gigantesques d'intérêt, correspondant à une épargne non productive.

Heureusement l'invention et l'initiative, non plus belliqueuses mais pacifiques, en survenant *après coup*, pourront alléger ce retranchement sans cela intolérable. Une partie des emprunts de guerre a servi à créer un outillage dont l'utilisation ne cessera pas avec la production spéciale pour laquelle il a été créé, — et que l'initiative des entrepreneurs saura rendre fécond. Plus encore, l'invention, en accroissant les sources nouvelles de revenu des particuliers, accroîtra réellement ces revenus. Le cri « produire, produire » répété partout après la guerre était légitime. Le cri « inventer, inventer » l'eût été plus encore. L'invention seule rendra sa puissance productive ancienne à une population réduite et à un outillage économique usé jusqu'à l'extrême limite.

Invention, initiative, tels sont les vrais moteurs du progrès économique. L'épargne en est l'instrument nécessaire. Mais elle n'en est que l'instrument.

Ayant insisté autant que nous l'avons fait sur le lien étroit entre l'épargne et la création d'une source de revenu neuf (lien non seulement de fait, mais lien logique tel qu'on ne peut sans contradiction *in adjecto* séparer d'un emploi productif du revenu net la non-consommation de ce même revenu), nous n'en sommes que plus à l'aise pour regretter la partialité avec laquelle une grande partie de la doctrine économique française a exalté l'esprit

d'épargne, aux dépens des deux facteurs les plus essentiels du progrès : l'esprit d'invention, l'esprit d'initiative.

Ne nous arrêtons pas à la doctrine qui fait de l'épargne une vertu. L'épargne (ni du reste le travail) n'est morale par elle-même. Seul l'objet en vue duquel elle est faite peut lui conférer une dignité morale. Nous n'y voyons ici qu'un acte économique. Quelle place lui attribuer dans cette hiérarchie de l'utile qui constitue l'essence de la morale économique ?

Un économiste vient nous dire : « Si le travail est le père, l'épargne est la mère du capital... S'il fallait choisir entre le travail et l'épargne pour indiquer celui qui a la plus grande part dans la création du capital, c'est à l'épargne que nous donnerions la préférence[1]. » On ne peut que s'étonner d'une pareille interversion des valeurs. Elle tendrait à faire croire que l'économie politique est en contradiction avec les notions du bon sens, alors qu'elle les confirme. — Exalter l'épargne aux dépens du travail, ne rien dire de l'invention et de l'initiative constituent une fâcheuse erreur de jugement. C'est l'ordre exactement inverse qu'il faudrait adopter. Une société qui veut prospérer doit exalter l'initiative et l'invention d'abord, le travail ensuite, l'épargne en dernier lieu seulement. Car le travail non plus n'est pas, à lui seul, une source de progrès. Quelque acharné, quelque méritant qu'il puisse être, il peut, en l'absence d'initiative et d'invention, persister éternellement dans les mêmes routines sans rien ajouter à son efficacité économique. Quant à l'épargne, s'il a jamais été vrai de dire que le besoin crée l'organe, c'est bien en ce qui la concerne. L'invention et l'initiative suscitent naturellement l'épargne, qui doit profiter de leurs succès. Il est beaucoup moins sûr que l'épargne suscite spontanément l'invention et l'initiative.

Dans un pays comme la France, le rôle de l'État devrait consister moins à exalter l'épargne qu'à encourager de tous ses efforts l'esprit d'invention et d'initiative.

On a vu chez nous l'Etat, pour encourager l'épargne, accorder des taux de faveur à certains épargnants. Nous le verrions plus volontiers assumer une partie de l'aléa que comporte toute initiative et toute invention nouvelle. — Une participation plus large de l'État aux frais qu'entraîne toute application systématique de méthodes nouvelles ou de recherches scientifiques à l'industrie et à

1. *Maurice Block*, cité par GARNIER, *Traité d'économie pol.*, 8e édit., p. 88 n.

l'agriculture serait la forme la plus utile du protectionnisme et la manière la plus sûre d'encourager indirectement l'épargne.

Quant aux classes populaires auxquelles on prêche sans cesse l'épargne, il serait plus judicieux de leur prêcher la consommation rationnelle de leur revenu, et mieux encore que de la leur prêcher, il y aurait lieu de la leur enseigner et de la leur faciliter. Nous verrons tout à l'heure les raisons économiques qui expliquent la faiblesse de l'épargne de ces classes.

C'est aux classes aisées, et surtout à celles qui bénéficient le revenus croissants, qu'il appartient d'épargner. Elles seules peuvent fournir l'épargne en quantité suffisante. Elles seules peuvent la fournir sans s'imposer dans le présent des sacrifices plus nuisibles qu'utiles. Et l'un des meilleurs emplois qu'elles en peuvent faire consiste justement à susciter l'invention, la découverte et l'initiative en fournissant aux inventeurs et aux initiateurs les moyens matériels sans lesquels aujourd'hui aucune découverte, aucune amélioration de technique ou d'organisation ne peuvent être obtenues. En suscitant ainsi la naissance de sources nouvelles de revenu, elles susciteront une raison d'être à leur propre épargne ultérieure.

VI. — Mécanisme psychologique de l'épargne. L'intérêt.

Nous avons essayé de décrire le mécanisme social de l'épargne, son rôle dans la vie économique collective. Mais l'épargne prend son origine dans l'économie individuelle. Quels sont ici les mobiles qui la déterminent ?

Pour l'emprunteur de l'épargne, celle-ci constitue toujours une *avance*. Qu'il s'agisse d'épargne-réserve ou d'épargne-créatrice, d'épargne en vue de la consommation ou de la production, d'épargne à long ou court terme, c'est toujours sous l'aspect d'une *avance* que l'emprunteur la considère. Que la somme avancée lui permette simplement de faire face *plus tôt* qu'il n'eût fait sans cela aux dépenses de reconstitution, de consommation ou de création de revenu neuf, ou qu'elle lui permette de faire des dépenses qu'il *n'eût jamais* pu faire sans la somme prêtée, la distinction est sans grande importance. Dans le second cas, la somme peut être considérée comme une avance par rapport à la perception d'une somme qui sans cela fût restée indéfiniment éloignée.

Le fait de percevoir un revenu monétaire plus tôt que plus tard (et à bien plus forte raison que pas du tout) constitue un avantage économique. Pourquoi ? Est-ce, comme on l'a soutenu, en vertu d'une prétendue tendance de la nature humaine à préférer les *biens* présents aux *biens* futurs ? Nullement, c'est en vertu de ce fait élémentaire que, la monnaie pouvant être *conservée*, la perception dès le 1er juillet 1920 d'une somme qui ne devait m'échoir que le 1er octobre me procure un double avantage, au lieu d'un seul. Il me procure en effet : 1° la possibilité de m'assurer les mêmes avantages que m'aurait procurés la somme si je l'avais perçue le 1er octobre, et : 2° la possibilité de m'assurer les avantages que comporte éventuellement l'emploi de la somme *entre le 1er juillet et le 1er octobre*. La même somme reçue le 1er juillet au lieu du 1er octobre (et à plus forte raison au lieu d'une somme zéro), donne donc la possibilité de choisir entre des emplois plus nombreux. Et cela suffit à la faire préférer. De même que le papier-monnaie national, même non déprécié, vaut normalement moins que la monnaie d'or, simplement parce que celle-ci sert à la fois aux payements nationaux et internationaux, tandis que le papier-monnaie n'est utilisable qu'à l'intérieur.

Ainsi il est toujours plus avantageux de percevoir *une somme de monnaie* plus tôt que plus tard, et à plus forte raison que de ne pas la percevoir du tout. Même si je n'avais pas l'intention de l'employer aussitôt, la seule possibilité de pouvoir l'employer le cas échéant me commanderait de l'accepter, puisque je puis la *conserver* sans frais[1]. Qui, à la demande : « préférez-vous recevoir cent francs tout de suite ou plus tard ? » hésiterait à répondre « tout de suite ». Ce qui est vrai d'une somme d'argent apte à tous les emplois possibles et susceptible d'être conservée sans perte ne l'est plus d'un « bien » concret quelconque. M. Pareto admet quelque part que tout le monde préférera un repas pris tout de suite à un repas à consommer dans deux jours. Rien n'est moins certain : si nous sortons d'un bon dîner, la perspective d'un repas dans deux jours nous séduira beaucoup plus que celle d'un repas immédiat[2].

1. L'argument cesse d'être vrai dès que l'on suppose la monnaie ou bien se dépréciant pendant qu'on la conserve, ou bien coûtant des frais de conservation. Mais nous sommes obligés de supposer ici la stabilité de valeur de la monnaie. I. Fisher a étudié remarquablement l'influence de son instabilité dans le chapitre II de son livre sur le *Taux de l'intérêt*.

2. Aussi Irving Fisher remarque-t-il très justement que nous préférons un « revenu » présent à un « revenu » futur, et non pas un « bien » comme disait Böhm-Bawerk. Il suffit de fréquenter une Bourse de commerce pour savoir que du blé livrable dans trois mois se paye tantôt plus et tantôt moins que du blé livrable aujourd'hui, suivant les circonstances du marché et de la récolte.

L'emprunteur d'une somme d'argent ne se contente pas de l'accepter quand elle s'offre à lui comme un cadeau. Il la *demande*. Et, s'il la demande, c'est qu'il prétend lui faire rendre aussitôt les services dont elle est capable, et non pas seulement la conserver par devers lui. L'emprunteur sera donc *toujours* disposé à offrir un certain prix des sommes qu'il demande, à condition qu'il y ait un écart positif entre ce prix et l'avantage mesuré en monnaie qu'il compte lui-même retirer du prêt. Cet avantage varie suivant des considérations très variées (qui ont été analysées en détail et très ingénieusement par LANDRY, MONTEMARTINI, FISHER), et l'ampleur de l'écart qui décide l'emprunteur à rester demandeur varie naturellement avec chaque individu. Ainsi les taux d'intérêt offerts par les emprunteurs sont extrêmement divers.

Mais quelles sont ces sommes que l'emprunteur demande et pour lesquelles il est disposé à payer un prix ? Ce ne peuvent être que des sommes *épargnées*, — soit qu'elles proviennent de l'épargne-réserve, soit qu'elles constituent de l'épargne-créatrice en quête d'un revenu net.

Or, ce qui nous préoccupe dans cette étude, ce sont les dispositions psychologiques non de l'emprunteur, mais du prêteur, lequel n'est autre qu'un épargnant. Essayons de les préciser.

Ces dispositions ne sont pas les mêmes suivant qu'il s'agit d'épargne-réserve ou d'épargne-créatrice. Commençons par la première, et disons tout de suite que nous nous bornerons ici à envisager l'épargne-réserve prélevée sur le seul revenu net consommable, — le reste de l'épargne-réserve pouvant donner lieu à des considérations analogues, mais que le défaut de place nous oblige à écarter ici.

L'épargne-réserve prélevée sur le revenu net naît de la simple distribution de sa consommation dans le temps par le bénéficiaire de ce revenu net. Supposons ce bénéficiaire en état de prévoir son revenu pour l'ensemble de sa vie. Ecartons, en d'autres termes, la part de risque et d'incertitude qu'entraîne tout calcul économique portant sur l'avenir [1]. Supposons, d'autre part, ce bénéficiaire disposé à consommer la totalité de ce revenu. Il répartira cette consommation dans le temps de manière à en obtenir le maximum de

1. Nos calculs économiques subissent une réadaptation constante avec les circonstances changeantes. Le raisonnement économique, pour être possible, nous oblige à *figer* en quelque sorte les prévisions d'un moment donné.

satisfaction. Il en résultera nécessairement des mises en réserve.

GOSSEN et après lui MENGER et WALRAS ont montré que la dépense consommable se répartit économiquement entre les diverses consommations, de telle sorte que le dernier franc ou le dernier sou consacré à chaque ordre de satisfaction rapporte une satisfaction égale.

Ce n'est pas le lieu de démontrer ici à nouveau ce principe, qui constitue la seule contribution féconde de l'économie politique à la théorie de la consommation. Notons seulement qu'il doit être complété en ce sens que le revenu à répartir n'est pas à répartir simplement entre des ordres divers de satisfactions, mais entre des satisfactions qui, s'appliquant le plus souvent à des besoins périodiques et récurrents, se répartissent elles-mêmes dans le temps. De là, en vue du maximum de satisfaction, une répartition du revenu *dans le temps*, se superposant à la répartition entre les divers ordres de satisfaction, ou plus exactement se combinant avec elle.

Cette répartition dans le temps s'effectue en général de la manière suivante :

Nous partageons par la pensée nos dépenses en périodes plus ou moins régulières (semaines, mois, années), à chacune desquelles nous affectons à l'avance une certaine fraction du revenu prévu, suivant les besoins que nous estimons avoir à satisfaire. Si, pour simplifier, nous supposons les échéances du revenu coïncidant avec le début de chaque période, il en résultera deux catégories de réserves :

1° Les unes s'effectueront à l'intérieur de chaque période. Le rentier qui touche ses coupons tous les trois mois en répartit le montant sur l'ensemble du trimestre ; l'agriculteur qui perçoit en bloc le produit de sa récolte en répartit la dépense sur toute l'année ; la femme de l'ouvrier répartit le salaire du samedi sur les dépenses de la semaine, etc., etc.

2° Les autres s'effectueront d'une période l'autre. Nous mettons de l'argent en réserve en vue de dépenses qui ne se produisent que de loin en loin (loyer, renouvellement du mobilier, des vêtements, etc.), ou même de dépenses qui n'ont lieu qu'une fois (éducation ou dot des enfants, frais de maladie, etc.). Dans l'hypothèse simplifiée d'un revenu toujours identique et régulier (mensuel, hebdomadaire ou annuel), on ne pourra faire face à ces dépenses excep-

tionnelles qu'au moyen de réserves prélevées sur des sommes dès aujourd'hui disponibles. Cela implique des restrictions de la consommation actuelle, destinées à éviter dans l'avenir des retranchements plus douloureux encore. A plus forte raison, si le revenu est supposé décroissant par suite de vieillesse, d'infirmité, etc. L'avantage évident du bénéficiaire est de limiter aujourd'hui certaines dépenses et de créer, en vue des périodes de vaches maigres, des réserves à défaut desquelles son revenu ne suffirait pas aux besoins même les plus urgents.

On peut, grâce à la méthode de représentation si commode des tables de Menger, telles que Montemartini les a utilisées, ou en suivant les notations algébriques de Landry, varier les hypothèses et développer toute une casuistique de la prévoyance qui n'est ni sans intérêt ni sans utilité. Il suffit de marquer ici le principe : l'homme met en réserve des revenus monétaires, simplement parce que *la même somme suivant le moment où elle est consommée ne procure pas une égale satisfaction*. La mise en réserve trouve sa récompense, sa justification ou sa motivation dans la satisfaction *plus grande* que permet d'obtenir une *même somme* d'argent consommée à tel moment plutôt qu'à tel autre. L'épargne-réserve se forme donc *en dehors de toute perception d'intérêt*. Elle s'effectue simplement parce que le recul de la dépense a par lui-même ce résultat de nous procurer une satisfaction supérieure, ou (si l'on préfère) de nous infliger une privation moindre que celle que nous éprouverions en ne la reculant pas et en dépensant tout dès aujourd'hui.

Signalons en passant que, dans ces supputations hédonistiques, *nous mettons en principe sur le même pied l'avenir et le présent*. Il n'est nullement nécessaire de prendre pour base l'hypothèse d'une appréciation différente des besoins présents et des besoins futurs, comme l'a fait Böhm-Bawerk dans une théorie d'ailleurs justement célèbre. En fait, une personne touchant en bloc tous les deux ans, par exemple, une somme à consommer de 20000 francs, partagera, selon toute vraisemblance, cette somme en deux parties *égales* affectées à chacune des deux années pendant lesquelles elle doit suffire à ses besoins, si ces besoins sont eux-mêmes supposés égaux.

Si la personne est jeune, elle dépensera peut-être un peu plus la première année que la seconde. Si elle est vieille, au contraire, elle inclinera peut-être dans l'autre sens par excès de prévoyance et défiance de l'avenir.

Ces variations individuelles ne touchent pas au fond de la question. Comme l'a brillamment montré Irving Fisher, ce qui seul importe, c'est la *forme* du revenu à consommer, sa rareté ou son abondance prévues eu égard aux besoins rares ou abondants également prévus du bénéficiaire.

Une conséquence importante résulte de ces constatations : le prêteur de l'épargne-réserve, — et ceci s'applique à l'ensemble de l'épargne-réserve et pas seulement à celle prélevée sur le revenu consommable, — n'a pas de taux minimum au-dessous duquel il ne consente pas à descendre. Pourvu qu'il soit assuré de pouvoir à son gré disposer de l'épargne-réserve prêtée, soit à tout instant, soit au moment précis pour lequel elle a été constituée, — pourvu, en un mot, que même prêtée elle reste mobilisable en vue des services qui sont sa raison d'être, l'épargnant se contentera d'un loyer quelconque versé par l'emprunteur, si faible soit-il, puisque ce loyer est un avantage *supplémentaire*, superposé à celui qui a déterminé la mise en réserve. Les déposants à certaines sociétés de crédit se contentent d'intérêts dérisoires pour leurs dépôts à vue, ou même n'en réclament pas du tout quand il s'agit des banques centrales d'émission. On voit, d'autre part, les taux d'intérêt offerts pour l'épargne à court terme se graduer suivant la *disponibilité* plus ou moins immédiate des fonds prêtés. Ainsi l'escompte d'un effet de tout premier ordre se fait à un taux de faveur, le prêteur sachant qu'il pourra à volonté le rendre liquide. En dehors de cette sorte de *prime pour les risques d'indisponibilité*, les fluctuations du loyer de l'épargne-réserve sont presque exclusivement déterminées par les besoins des emprunteurs, besoins soumis à de violentes oscillations, suivant l'urgence des échéances. De là les taux parfois colossaux (en décembre 1919, « l'argent au jour le jour » se payait 30 p. 100 à New-York) et parfois infimes (tombant aisément à 1 ou 2 p. 100) de l'argent à court terme. Ces taux contrastent avec la régularité et la stabilité de l'intérêt de l'épargne-créatrice [1].

C'est de celle-ci qu'il nous reste à parler.

Tandis que l'épargne-réserve se forme sans perspective de loyer en argent, l'épargne-créatrice, au contraire, exige pour naître l'appât d'un intérêt.

1. Une fois l'intérêt existant sur un marché, la possibilité de toucher un intérêt réagit à son tour sur le montant de l'épargne-réserve et, en particulier, de l'épargne-réserve prêtée. La place ne nous permet pas d'envisager cette complication.

Cette formule peut paraître une tautologie, puisque nous avons précisément défini plus haut épargne-créatrice celle qui se forme en vue d'un revenu net. Mais il ne s'agit plus ici de définition ou de classification. C'est de l'origine psychologique de cette épargne qu'il est question maintenant, et nous voudrions montrer que, sans la possibilité d'un revenu net pour l'épargnant, elle n'aurait pu naître spontanément, à l'encontre des doctrines qui considèrent comme possible la formation d'une épargne augmentant la puissance de production sociale sans l'attrait individuel de l'intérêt. Par la force peut-être. Librement, jamais. C'est un des cas, parmi beaucoup d'autres, où la politique économique doit opter entre l'efficacité de ces deux mobiles : la contrainte extérieure ou la libre décision intérieure.

La mise en réserve du revenu net consommable, avons-nous vu, résulte d'un calcul hédonistique tendant à assurer au bénéficiaire A d'un revenu le maximum de satisfaction réalisable dans l'avenir comme dans le présent, étant supposées prévues à la fois la série de ces besoins et les dates d'échéance de son revenu. Supposons effectuée cette répartition optima, laquelle en fait se renouvelle à chaque instant. Survient un emprunteur B, lequel propose à A une nouvelle distribution de son revenu, consistant à reculer la consommation d'une fraction déjà échue ou à échoir et à lui substituer une perception plus lointaine : soit 1000 francs à percevoir et consommer à partir du 1er janvier 1920, dans la distribution primitive, par 1000 francs à percevoir au 1er mars, — les 1000 francs échus au 1er janvier devant être dans la nouvelle combinaison prêtés à B jusqu'au 1er mars. La nouvelle distribution proposée de son revenu ne peut être, — vu l'hypothèse qui nous sert de point de départ, — que désavantageuse pour A. Si elle était plus avantageuse pour lui, il l'aurait réalisée spontanément en décidant de lui-même la mise en réserve des 1000 francs à échoir au 1er janvier entre cette date et le 1er mars. Il sera donc impossible (tant qu'il agira sous l'influence de mobiles strictement économiques) de le décider à ce changement, — puisque la nouvelle distribution de sa consommation ne réaliserait plus l'optimum précédemment atteint. Il y pourra consentir par amitié, charité, bienveillance ou ostentation. Mais le sacrifice accompli n'aura pas de justification *économique*. Le simple prêt de ces 1000 francs pendant deux mois est un acte anti-économique.

Cependant B dispose d'un moyen — d'un seul — pour décider A à ce sacrifice : c'est de lui offrir une compensation, laquelle ne peut consister qu'en une somme *supérieure* à lui restituer en mars, permettant au total une consommation supérieure à ce qu'eût été sans cela la consommation totale de A.

L'échange de deux revenus monétaires (et c'est d'un échange semblable qu'il s'agit ici) n'a de sens que si ces deux revenus monétaires diffèrent par quelque chose. Or ils ne peuvent différer que de deux manières :

1° Ou par le moment à dater duquel ils sont consommables ;

2° Ou par leur *montant* diffèrent [1].

Par hypothèse, un recul du moment de la consommation ne peut être que désavantageux pour A, puisque, dans le cas contraire, il l'aurait réalisé lui-même en mettant en réserve la somme nécessaire, ce qu'il n'a pas fait. La première option étant écartée, il ne reste qu'un moyen pour décider A : l'offre de lui restituer une *somme supérieure* à la somme empruntée. La différence entre les deux sommes constitue l'*intérêt* ou le loyer de l'épargne. Celui-ci est donc la condition sans laquelle l'épargne-créatrice ne se réaliserait pas rationnellement. C'est le motif indispensable à son déclenchement. Son taux variera avec l'importance du désavantage à compenser.

Nous venons de supposer un simple *recul* du moment de la consommation d'un revenu. Ce recul déclenche une épargne momentanée qui n'est pas de l'épargne-réserve, mais qui n'est pas de l'épargne-créatrice *définitive*. A bien plus forte raison, l'intérêt sera-t-il psychologiquement nécessaire s'il s'agit d'un recul *indéfini*, c'est-à-dire d'une renonciation définitive à la consommation, — ce qui est précisément le caractère normal de l'épargne-créatrice de revenu net.

L'épargne-créatrice d'une source de revenu net s'analyse en une renonciation indéfiniment prolongée à la consommation d'un revenu donné, — renonciation déterminée par la perspective, elle aussi indéfiniment renouvelée, d'un intérêt ou revenu net. L'alternative qui s'offre à l'esprit de l'épargnant est alors le choix entre la *consommation* d'une somme limitée à percevoir à une date donnée et

1. Ils peuvent différer encore par le *lieu* où ils sont consommables : c'est ce qui donne naissance au phénomène du change, dont nous n'avons pas à nous occuper ici.

la perception perpétuelle à des dates ultérieures d'un revenu net consommable[1].

L'alternative ainsi posée simplifie le choix et en précise les conditions. Un revenu monétaire perpétuel, si faible soit-il, est nécessairement supérieur à une somme limitée. D'autre part, le choix entre les divers revenus nets s'offrant à l'épargnant n'est possible qu'en les ramenant tous à un type commun. La réalité ne nous offre aucune source véritablement perpétuelle de revenu ; elle ne nous présente que des sources à durée limitée et qui donnent naissance à des flots de revenu d'intensité et de formes variables : la plantation d'une forêt, dont le revenu ne sera perceptible par exemple que dans trente ans, — la création d'un chemin de fer, — la construction d'une usine, — la mise en culture d'une terre, — autant de sources dont les débits monétaires seront différents soit par l'ampleur, soit par la date à laquelle ils prendront naissance, soit par la régularité, soit par la périodicité, etc. Pour les rendre comparables (et cette comparaison est indispensable si l'on veut pouvoir choisir entre elles), on les ramène toutes au type commun d'un revenu perpétuel. C'est à cette réduction à un commun étalon que revient l'opération consistant à évaluer, à un taux d'intérêt donné, la valeur *actuelle* en capital d'un revenu quelconque[2]. Pour faire de la notion théorique de revenu net perpétuel une réalité, il suffit que le bénéficiaire envisage la reconstitution constante de la source créée une première fois par l'épargne.

L'existence d'un revenu net est donc l'indispensable condition de l'épargne-créatrice, alors que l'épargne-réserve trouve un mobile suffisant dans la dépense plus avantageuse de la *même* somme, effectuée à un moment plus éloigné (soit que les mêmes denrées doivent baisser de prix dans l'avenir, soit que des denrées diffé-

1. Faut-il remarquer qu'il n'y a pas de différence entre l'alternative suivante : « ou une somme donnée immédiatement consommable, ou un revenu monétaire « perpétuel » et cette autre : « ou une somme donnée immédiatement consommable ou cette même somme à percevoir plus tard, augmentée d'intérêts à percevoir dans l'intervalle » ? Ce sont les mêmes poids qui sont posés en réalité dans les deux plateaux de la balance psychologique quand je prête à l'Etat 100 francs en rente perpétuelle, ou quand je prête ces 100 francs à 5 p. 100 à une Compagnie de chemins de fer en une obligation remboursable dans 30 ans. Dans un cas l'option est entre 5 francs par an indéfiniment et 100 francs consommables immédiatement ; dans le second cas, l'option est entre 5 francs par an pendant 30 ans, plus 100 francs à percevoir au bout des 30 ans et 100 francs immédiatement consommables.

2. Sur ces « options » entre les divers placements et les moyens de les rendre comparables, on lira les remarquables chapitres d'Irving Fisher.

rentes deviennent accessibles qui ne l'avaient pas été plus tôt, soit que les besoins deviennent plus urgents, soit, etc., etc.).

Au contraire, la renonciation définitive à une somme consommable ne peut se motiver que par l'espoir d'une somme supérieure à percevoir. Il en est de même du simple recul d'une consommation de revenu, si ce recul survient une fois opérées toutes les mises en réserve spontanément jugées utiles par le bénéficiaire.

Tel nous apparaît le mécanisme psychologique de l'épargne. Il resterait à chercher quel supplément de revenu monétaire est nécessaire pour déclencher une épargne *déterminée*, quel taux d'intérêt sera suffisant pour faire préférer, dans chaque cas, un revenu futur ou présent. Ici l'emploi de la « Table de Menger » serait indispensable pour discuter les diverses hypothèses possibles qu'il ne serait pas sans fruit d'analyser. Bornons-nous, puisque la place ne nous le permet pas, à présenter les quelques observations suivantes :

Il sera toujours plus aisé d'épargner (au sens d'épargne-créatrice) sur des suppléments de revenu que sur un revenu fixe ; l'*épargne-renoncement* est plus facile que l'*épargne-retranchement* ; il est moins pénible de remplacer un supplément de satisfaction actuelle par un supplément futur que de se priver de satisfactions dont on a l'habitude, pour augmenter les satisfactions de l'avenir. Il faudra donc (toutes choses restant égales) un moindre taux d'intérêt pour déclencher l'épargne quand le revenu est croissant que quand il est stationnaire. D'autre part, plus le revenu actuel est abondant, moins, en d'autres termes, sont nombreux et intenses les désirs actuels non satisfaits, plus il sera facile de renoncer à une partie du revenu actuel en faveur du revenu futur ; — au contraire, plus maigre est le revenu actuel, plus forte doit être l'augmentation attendue du revenu futur pour arriver à déclencher la renonciation nécessaire.

On aperçoit aussitôt l'application de ces quelques remarques : l'épargne est infiniment plus difficile au pauvre qu'au riche, — à celui qui a des revenus fixes qu'à celui qui a des revenus croissants. Les besoins actuels du pauvre sont si urgents qu'il faut, pour le déterminer à renoncer à leur satisfaction, l'espoir de gains considérables dans l'avenir ; de là entre autres sa propension à chercher de gros gains aléatoires : lots des valeurs à lots, paris aux courses, etc. On pourrait dire que l'épargne-créatrice ne convient pas au

pauvre. Ce qui l'intéresse, s'il veut épargner, — et nous avons déjà vu que la consommation rationnelle est probablement plus importante pour lui que l'épargne, — c'est moins la création d'un revenu net supplémentaire que la création d'une *sécurité* supplémentaire. C'est l'assurance, qui la lui fournira; or l'assurance, comme l'a très bien dit M. Colson, n'est pas de l'épargne.

***

Nous espérons avoir montré que l'analyse psychologique de l'épargne n'est indifférente ni pour l'explication des nombreux phénomènes concrets qui, dans la vie sociale, sont liés à son fonctionnement, ni pour édifier une politique économique rationnelle en ce qui la concerne. C'est ce qui justifie l'économie politique de faire une place à une théorie générale de l'épargne et ce qui ne permet pas de l'écarter comme un inutile jeu de l'esprit.

CHARLES RIST.

LE TRAVAIL HUMAIN
SON UTILISATION ET SA RÉMUNÉRATION

Lorsque le sociologue moderne envisage l'activité créatrice de l'homme sous l'angle économique, deux problèmes, entre tous, sollicitent son attention : l'un est celui du rendement des efforts humains; l'autre, celui de leur rémunération.

Les forces intellectuelles et physiques des membres de la société sont-elles pleinement utilisées ? ou, plus exactement et plus humainement, sont-elles utilisées au mieux de l'intérêt social ? L'effort de chacun est-il équitablement rétribué ? ou tout au moins est-il rétribué de telle manière que personne dans la société ne puisse se croire lésé ? Double question particulièrement angoissante au point de vue pratique dans le monde appauvri et aigri d'après-guerre ; particulièrement passionnante, d'autre part, au point de vue théorique, vu sa position centrale au cœur de la science économique.

Disons-le tout de suite, aux deux questions ainsi posées aucune réponse satisfaisante ne peut être faite.

En effet, pour pouvoir dire si vraiment les forces humaines sont utilisées au mieux de l'intérêt social, il faudrait pouvoir faire l'inventaire des aptitudes latentes existant dans chaque individu ; il faudrait aussi être capable d'établir en qualité et en quantité le programme des richesses les plus utiles à la société.

D'autre part, pour dire si chacun touche, sinon la juste rémunération de ses efforts, du moins une rémunération suffisamment équitable, il faudrait non seulement être d'accord sur le critérium de justice à appliquer, mais encore pouvoir discerner, chaque fois que plusieurs hommes sont associés dans la production d'une richesse, l'apport de chacun d'eux.

Or, il faut bien reconnaître qu'actuellement tout au moins ces diverses conditions ne sont pas réalisées. D'où l'impossibilité de résoudre le problème posé. Mais l'esprit de l'homme est ainsi fait qu'une impossibilité de ce genre ne le rebute pas. A défaut de solutions complètes, nous nous rabattons sur des solutions approchées ; à défaut de faits précis, quantitativement mesurés, nous notons des tendances, des orientations.

En ce qui concerne en particulier l'utilisation et la rémunération des efforts humains, la doctrine la plus originale et la plus suggestive, celle aussi qui nous paraît synthétiser de la manière la plus heureuse l'ensemble de la pensée économique moderne, et notamment les conceptions de l'école autrichienne et de l'école anglaise, est celle élaborée par le professeur américain John B. Clarck. Nous voudrions, dans les pages qui suivent, d'une part présenter en raccourci l'essentiel de cette doctrine ; d'autre part, attirer l'attention sur certains aspects de la réalité auxquels l'auteur ne nous paraît pas avoir attaché suffisamment d'importance.

CHAPITRE I

La loi naturelle de la « productivité marginale » et ses effets relativement a l'affectation et a la rémunération des travailleurs ; résumé des conceptions du professeur John B. Clark.

La thèse de M. Clark [1] est que l'affectation des travailleurs et leur rémunération dépendent avant tout de la productivité marginale du travail. Pour justifier cette affirmation, et en même temps pour la nuancer de manière à la faire cadrer avec la réalité objective, M. Clark établit une distinction profonde entre ce qu'il appelle l'économique « statique » et l'économique « dynamique ». Les forces qui tendent à placer les travailleurs là où ils sont le plus productifs et à leur attribuer, à titre de rémunération, la totalité de leur produit, sont des forces qui ne peuvent avoir leur plein effet que dans l'hypothèse où la société est en état d'équilibre parfait, c'est-à-dire à l'état statique. Or, cet équilibre n'est jamais réalisé, ou plutôt il est constamment compromis, soit par suite du manque de fluidité du capital et du travail, soit par suite de la croissance et des transformations de l'organisme social. En d'autres termes, les lois de la « dynamique » sociale se superposent aux lois de la « statique » et, dans une certaine mesure, les contrarient.

1. Les deux ouvrages dans lesquels M. Clark a condensé toute sa pensée scientifique sont : *The Distribution of Wealth, a theory of wages, interest and profits*, in-8°, pp. xxviii et 445, New-York, Macmillan C°, 1899 ; et *Essentials of Economic Theory, as applied to modern problems of industry and public policy*, pet. in-8°, pp. xiv et 566, New-York, Macmillan C°, 1907. Ce dernier traité a été traduit en français par MM. W. Oualid et O. Leroy sous le titre : *Principes d'économique dans leur application aux problèmes modernes de l'industrie et de la politique économique*, 1 vol. in-8°, Paris, Giard et Brière, 1911.

En nous référant par la suite aux éditions originales de ces deux ouvrages, nous les désignerons sous les noms abrégés de *Distribution* et *Essentials*.

Mais, nous dit M. Clark, elles ne les infirment pas, et ce sont au contraire ces lois statiques qui, marquant l'orientation profonde de la vie économique, règlent en définitive l'affectation et la rémunération des travailleurs.

Replaçant cette ingénieuse doctrine dans l'ensemble du système scientifique dont elle forme en quelque sorte la clef de voûte, nous résumerons comme suit la pensée du professeur Clark.

Section I.

Intérêt pratique de la recherche entreprise.

A l'origine des recherches scientifiques poursuivies par notre auteur se trouve une préoccupation d'ordre éthique, et, dans une certaine mesure, d'ordre polémique. Les accusations portées par l'école socialiste contre notre organisation économique sont-elles justifiées ? Si oui, l'injustice du régime est indéniable, et tout homme de cœur doit être révolutionnaire.

Peut-on, au contraire, démontrer que le mode de répartition des richesses actuellement en vigueur tend à attribuer à chacun une valeur égale à celle qu'il a produite ? Y a-t-il lieu de penser que l'évolution normale de la société assurera aux travailleurs un sort de plus en plus favorable ? En ce cas les honnêtes gens, se tenant à égale distance des fauteurs de troubles et des doctrinaires du non-interventionnisme, veilleront au bon fonctionnement des institutions existantes, lutteront contre les abus, amenderont, réformeront : ils ne détruiront pas.

A l'arrière-plan des considérations scientifiques présentées par le savant économiste américain, le désir de contribuer à l'élabo-

ration d'un programme d'action pratique s'aperçoit, en somme, nettement.

Section II.

Amplitude et caractère exact du problème posé.

Interroger la science pour arriver à se prononcer sur la justice du régime en vigueur, c'est se mettre en quête d'une interprétation totale et unitaire de la vie économique. Sans doute, à première vue, la seule question « cruciale », aussi bien au point de vue théorique qu'au point de vue pratique, est celle de la répartition des richesses [1]. Mais il s'agit précisément de savoir quelles relations la loi qui gouverne cette répartition soutient avec celle qui gouverne la production de ces mêmes richesses, et, d'une manière générale, avec celle qui fixe les valeurs d'échange des produits et des services.

L'un des mérites de la doctrine enseignée par M. Clark est précisément d'expliquer d'un seul coup, par le jeu combiné de l'utilité et de la productivité marginales, ou plus exactement de l'utilité marginale effective et de l'utilité marginale présumée, à la fois l'organisation sociale de la production, la rémunération des facteurs de la production et la détermination des valeurs d'échange.

Mais encore faut-il éviter tout malentendu en ce qui concerne, d'une part, l'angle sous lequel se pose, pour l'économiste, la question de justice, d'autre part, la nature abstraite des problèmes considérés par lui.

Soit, pour préciser sur le premier point la pensée de M. Clark, l'institution de la propriété privée. Les défenseurs du régime actuellement en vigueur affirment que ce régime est juste parce qu'il donne à chacun la jouissance des richesses créées par lui. Or, cette affirmation paraît contredite par le fait qu'une partie des richesses produites est réservée sous le nom d'intérêt au propriétaire des capitaux utilisés. Sans s'égarer dans des considérations juridiques sur le droit de propriété ou l'héritage, l'économiste se bornera à vérifier si, oui ou non, l'individu qui, dans la production conjointe des richesses, fournit l'élément « travail » reçoit bien, sous forme de salaire, toute la richesse créée par lui, et, d'autre part, si l'intérêt représente bien la fraction techniquement attribuable au capital, et seulement cette fraction.

1. Elle est cruciale, au point de vue pratique, pour les raisons que nous venons de rappeler; elle l'est, au point de vue théorique, du moins en ce qui concerne la production des richesses, parce que toute l'activité économique a pour objet l'obtention d'un maximum de jouissances au prix d'un minimum de peine, et que, en régime de production collective, le quantum de jouissances obtenu par chacun est fonction de la répartition des richesses.

Si la réponse est affirmative, la thèse des défenseurs de la propriété privée, envisagée sous l'angle strictement économique, sera considérée comme vérifiée.

Reste à bien marquer la nature abstraite des problèmes considérés. C'est sur quoi M. Clark insiste en particulier à propos des lois de la répartition. D'une part, notre auteur rappelle qu'il ne s'agit pas de rechercher ce que tel ou tel individu reçoit, ni ce qu'il serait juste qu'il reçoive : ce n'est pas la répartition *individuelle* des richesses qui importe, mais bien la répartition *fonctionnelle*, c'est-à-dire la loi du salaire, de l'intérêt, du profit. D'autre part, une très importante distinction est introduite entre les travailleurs considérés *ut singuli* et le travail *in abstracto*, entre les différentes richesses concrètes servant à la production d'autres richesses et le capital, entre les divers chefs d'entreprises et l'*entrepreneur* en soi.

Pour saisir la portée de cette distinction, le mieux est de raisonner sur une hypothèse dont les principales données soient empruntées à la vie réelle. Considérons dans ce but un entrepreneur désireux d'entreprendre une fabrication quelconque. Supposons que cet entrepreneur emprunte à un capitaliste les fonds qui lui sont nécessaires, soit cinq millions de francs. Avec cette somme, ledit entrepreneur achète une usine, des machines, des matières premières; il engage les ouvriers et employés nécessaires, leur assigne leurs tâches respectives, les paie, vend les marchandises fabriquées, rachète des matières premières, fait de nouveau fabriquer, et ainsi de suite, indéfiniment. Comment, si l'affaire est correctement menée, se présentera sa comptabilité ?

Les bénéfices bruts réalisés par l'entrepreneur lui permettront de se payer à lui-même les appointements correspondant au travail fourni par lui, de renouveler son matériel usagé, d'amortir ses bâtiments, enfin de payer au capitaliste l'intérêt promis, disons 5 p. 100 ; tout cela fait, il lui restera chaque année, à titre de bénéfice net, une somme variable, tantôt importante, tantôt nulle, ou même négative.

Dans ce résumé succinct d'une procédure familière à tous, nous apercevons d'abord la différence entre les richesses concrètes et le capital. Les richesses concrètes, c'est l'usine, ce sont les matières premières, ce sont les machines, c'est-à-dire des objets périssables, différenciés et non interchangeables. Le capital, c'est un certain pouvoir d'achat mis par le capitaliste à la disposition de l'entrepreneur, c'est, en d'autres termes, une créance sur la société, créance homogène dont chaque unité est semblable à chaque autre unité, créance qui est normalement impérissable, puisque l'entrepreneur peut renouveler indéfiniment, sans nouvel appel de fonds, son installation, son outillage, etc., et que toujours la valeur « investie » reste égale à cinq millions.

De même, un peu de réflexion fait apercevoir la différence existant entre la notion déjà abstraite pourtant de « travailleur » et la notion plus abstraite encore de « travail ». Dans le personnel employé par l'entrepreneur, il n'y a peut-être pas deux individus dont les aptitudes soient identiques. Selon la race, l'âge, le sexe, les connaissances techniques, les qualités morales, le travail fourni varie d'individu à individu. En d'autres termes, les travailleurs considérés individuellement sont fortement différenciés et non interchangeables. Au contraire, le facteur « travail » reste homogène, et la fonction qu'il remplit, et qui consiste à rendre certaines parcelles de matière aptes à satisfaire les besoins humains, est toujours identique à elle-même. Installé en un lieu déterminé, l'entrepreneur a recruté sa main-d'œuvre dans une certaine population. S'il se transporte ailleurs, si, après avoir amorti ou vendu toute son installation, il utilise son capital, — toujours intact, — dans un autre pays ou une autre ville, il recrutera sa main-d'œuvre dans une autre population. D'ailleurs, même sans changements radicaux, la composition du personnel varie constamment ; les vieux se retirent, les jeunes les remplacent ; certains quittent, d'autres arrivent ; à travers ces variations incessantes, la force de travail utilisée reste immuable : les travailleurs meurent, le travail est immortel.

Considérons enfin les chefs d'entreprises. Le plus souvent, ce sont, comme les travailleurs, des êtres humains et périssables. Mais ce peuvent être aussi des groupements, des personnes morales publiques ou privées. D'une industrie à l'autre, les fonctions concrètes des chefs d'entreprises varient. Ce que l'un fait,

l'autre n'a pas besoin de le faire. Au contraire, l'« entrepreneur » en soi est une entité correspondant à une certaine fonction économique toujours identique à elle-même, et qui consiste à décider quelles marchandises doivent être produites et en quelles quantités. D'où la conclusion que cette entité, comme l'entité « travail » ou l'entité « capital », est une et impérissable [1].

Section III.

Conditions psychologiques et techniques dans lesquelles le problème se pose.

Dans l'homme, animal social, M. Clark, comme beaucoup d'autres économistes, voit d'abord l'homme tout court. En d'autres termes, il estime que certains faits d'ordre psychologique ou technique, logiquement antérieurs à tous les arrangements sociaux, prédéterminent ces arrangements et en forment comme les ressorts cachés. Tel serait le cas, notamment, de la valeur d'usage, fondement de la valeur d'échange, et, à ce titre, régulatrice de toute l'activité économique. Toute la doctrine de M. Clark relativement à l'affectation et à la rémunération des travailleurs se rattachant précisément à la conception qui, par l'intermédiaire de l'utilité marginale, ramène en dernière analyse la valeur d'échange à la valeur d'usage, nous dépeindrons brièvement comme suit l'*homo œconomicus*, sur lequel notre auteur raisonne, et la manière dont se manifeste chez cet *homo œconomicus* le sentiment de la valeur d'usage.

1° L'homme est un être raisonnable et libre qui cherche à s'assurer le maximum de jouissances au prix du minimum de peine. D'où résulte que, dans les efforts successifs dont se compose sa journée de travail, il cherche à acquérir en premier lieu ce qui lui est indispensable, et seulement ensuite et en fin de journée ce dont il peut se passer le plus aisément.

1. L'idée générale ci-dessus exposée est surtout développée par M. Clark à propos du capital. C'est notamment sur la distinction entre le capital et les « richesses capitales » qu'il base sa critique de la théorie soutenue par Bohm-Bawerk relativement au rôle du temps dans la formation de l'intérêt. De même, il oppose avec grande ingéniosité le rendement brut ou la *rente* des richesses capitales et l'*intérêt* du capital. Lorsque l'entrepreneur auquel notre exemple se réfère a payé ses ouvriers, il lui reste, en dehors de son profit net, à la fois de quoi renouveler son matériel et de quoi payer l'intérêt du capital. Du moment où l'on écarte toute idée d'imputer au travail seul l'ensemble des valeurs produites, il faut bien admettre que ces deux éléments de répartition sont l'un et l'autre imputables aux richesses capitales. Celles-ci produiraient à la fois de quoi se renouveler et de quoi faire porter au capital un certain fruit.

2° La pénibilité des efforts augmentant avec leur durée, une heure de travail au début de la journée est beaucoup moins pénible qu'une heure située à la fin de la même journée. Ainsi, en même temps que la courbe des avantages acquis va en diminuant, celle des efforts faits va en augmentant. La journée de travail de l'homme s'arrête au moment où ces deux courbes se rencontrent.

3° Les biens dont l'homme poursuit l'acquisition ne sont pas forcément des choses concrètes. En règle générale, au contraire, et sous réserve du cas, spécial à la vie sociale, dans lequel il s'agit de services rendus à un individu par un autre individu, ces biens sont constitués par des « utilités » incorporées par le travail à un fragment de matière. Le même fragment de matière présente souvent plusieurs utilités distinctes et inégalement précieuses. Chacune de ces « utilités » constitue un bien économique.

4° L'homme est très rapidement rassasié d'une « utilité » donnée, mais il découvre sans cesse, et par conséquent désire sans cesse, plus ou moins ardemment, des « utilités » nouvelles.

5° L'homme a, au regard de chaque « utilité », une notion plutôt quantitative que qualitative désignée sous le nom de *valeur*. Cette notion est relative à la jouissance procurée par une « utilité » donnée. Lorsqu'une « utilité » est décomposable en plusieurs unités semblables (exemple : utilité d'alimentation représentée par un certain nombre de sacs de farine), l'homme porte le jugement de valeur en égalant la jouissance procurée par une unité quelconque à celle procurée par la « dernière » unité possédée, c'est-à-dire par l'unité dont la consommation fait naître ou tend à faire naître le sentiment de satiété.

6° L'homme arrange son programme de travail de façon à ce que, quelle que soit l' « utilité » procurée par ses derniers efforts, la jouissance correspondant à ces efforts soit approximativement uniforme ; si l'on suppose que toutes les « utilités » peuvent faire l'objet d'approvisionnements durables, on définira le but poursuivi comme étant celui d'établir entre les approvisionnements relatifs à chaque catégorie d' « utilités » désirées une proportion telle que la valeur d'une quantité additionnelle d'une « utilité » donnée susceptible d'être procurée par une heure de travail « marginal » soit égale à la valeur de toute autre parcelle d' « utilité » résultant d'une égale dépense d'effort. Tant que cet arrangement

optimum du programme de travail n'est pas réalisé, on ne peut pas dire que l'homme ait obtenu le maximum de jouissances pour le minimum de peine.

7° L'homme se procure les « utilités » dont il désire jouir en façonnant, au moyen d'instruments, des parcelles de matière. Dans la mesure où l'emploi de ces instruments augmente le rendement utile du travail, l'homme a intérêt à distraire de la production des biens directement « utiles » la somme de travail nécessaire à la confection desdits instruments.

D'une manière analogue, l'homme a intérêt à donner comme but immédiat à son effort l'élaboration des produits « intermédiaires » destinés à être finalement transformés en richesses effectivement « utiles ». Toutefois, l'homme ne peut orienter ses efforts vers la production d'instruments ou produits intermédiaires que si ses approvisionnements en biens de consommation immédiate sont suffisants [1].

8° L'homme apprécie la valeur des instruments d'après la valeur des « utilités » que ces instruments l'aident à se procurer. De même, la valeur des produits « intermédiaires » reflète la valeur des produits propres à la consommation. En d'autres termes, la valeur des instruments et produits intermédiaires est fonction de leur productivité.

9° La valeur des instruments et produits intermédiaires, ou en d'autres termes des biens de production, est soumise à une loi analogue à celle concernant les « utilités » et visée au 5°, c'est-à-dire que, lorsque plusieurs biens de production semblables sont disponibles, leur valeur varie en raison inverse de leur nombre. Le sentiment de satiété susceptible de se manifester à l'égard des biens de consommation se reporte en ce cas sur les biens de production, qui les contiennent en quelque sorte en puissance.

10° Les proportions de travail et de biens de production nécessaires à la confection d'une « utilité » quelconque varient selon la nature de l' « utilité ». Pour chaque utilité différente, il existe une proportion *optima*. Lorsque cette proportion n'est pas respectée, le facteur en surabondance est relativement moins productif à l'unité que le facteur déficitaire, et sa productivité à l'unité diminue d'autant plus qu'il surabonde davantage (loi des rendements décroissants).

1. Envisagée sous l'angle économique, toute la civilisation se ramène à un effort incessamment renouvelé pour briser ce cercle vicieux.

SECTION IV.

Conditions sociologiques dans lesquelles le problème se pose.

Une fois dégagées les notions d'économique « générale » que nous venons de rappeler, il convient que l'économiste, replaçant l'homme dans son milieu naturel, c'est-à-dire dans la société, s'applique à déterminer les conditions proprement sociologiques dans lesquelles l'activité économique se manifeste. A lire les ouvrages de M. Clark, et en se limitant, bien entendu, à l'essentiel, ces conditions sont les suivantes :

1° L'activité économique est, avant tout, une activité de la vie privée, c'est-à-dire que chaque individu cherche librement son avantage, aménage librement dans ce but ses efforts et ses jouissances, traite librement avec son prochain, rivalise librement avec lui. L'intervention de la société dans le domaine économique se limite, en règle générale, à une fonction de contrôle.

2° En règle générale, la consommation des richesses, ou « utilités » s'opère selon le mode individuel. Au contraire, la production comporte la coordination des efforts, coordination généralement désignée sous le nom de « Division du travail ».

3° Le schéma qui rend le mieux compte de la manière dont la production est organisée est le suivant :

Appelons A, B, C, D, les « utilités » désirées par l'ensemble des individus formant la société ; désignons par H les instruments au moyen desquels les individus façonnent la matière. Un groupe d'individus se spécialise dans la production de A, un autre dans la production de B, un autre dans celle de C, un autre dans celle de D, un autre enfin dans celle de H.

A l'intérieur de chaque groupe, et par exemple du groupe A, les individus se spécialisant plus avant se répartissent en un certain nombre de sous-groupes a, a', a'', a''', etc ,, lesquels ont pour mission de donner, chacun à son tour, une façon, ou éventuellement une « utilité » particulière à la richesse qu'il s'agit de produire. Considère-t-on, par exemple, la richesse « chaussures », le sous-groupe a représentera le personnel des éleveurs de troupeaux, le sous-groupe a', celui des abattoirs, le sous-groupe a' celui des tanneries, le sous-groupe a'' celui des fabriques de chaussures, le sous-groupe a''', celui des marchands de chaussures.

A l'intérieur de chaque sous-groupe, les individus forment trois classes distinctes. Les uns, le plus grand nombre, fournissent le travail, — travail de direction ou travail d'exécution, travail intellectuel ou travail matériel, peu importe. Les autres fournissent le capital, c'est-à-dire l'ensemble des richesses nécessaires à la production. La troisième classe, composée des chefs d'entreprises, a pour fonction spéciale de décider combien d'unités de chaque bien doivent être produites, et de mettre en rapport dans ce but le facteur « travail » et le facteur « capital »

Bien entendu, un individu donné peut appartenir à la fois à plus d'une classe, à plus d'un sous-groupe, à plus d'un groupe[1]. De même, un sous-groupe donné peut être à cheval sur plus d'un groupe[2]. Le schéma simplifié se réfère, comme il convient, aux facteurs de la production, et non aux individus ; il rend compte de ce qu'il y a d'essentiel dans l'organisation de la production, mais non de toute la complexité de celle-ci.

4° Au cours de l'évolution sociale, la division du travail et la spécialisation des efforts vont sans cesse en croissant.

5° Plus le travail est divisé, plus il est productif. Les possibilités de jouissance des hommes vivant en société grandissent donc constamment. La liste des « utilités » appréciées et désirées par eux s'allonge sans cesse. Outre celles qui sont incorporées dans des biens matériels, la grande catégorie des services mutuels, des fonctions sociales instituées pour le bien commun fait son apparition.

6° Le trait dominant d'un système économique où la production est ainsi spécialisée est d'être un système à base d'échanges. En effet, aucun individu ne produisant plus ce dont il a besoin lui-même, et la majeure partie des richesses ayant à passer par plusieurs mains différentes avant d'être propres à la consommation, c'est seulement par le jeu d'échanges successifs que les richesses peuvent être acheminées de ceux qui les produisent à ceux qui les consomment[3].

1. Exemples : souvent l'entrepreneur est en même temps capitaliste ; presque toujours, il fournit un certain travail ; dans un grand nombre de cas, l'entreprise tout entière ne comprend qu'un seul individu ; d'autre part, un individu sera souvent travailleur dans un sous-groupe, capitaliste dans un autre.

2. Beaucoup de sous-groupes traitent un produit intermédiaire utilisé pour la confection de deux richesses différentes.

3. Admettant, pour simplifier les choses, que chacun de ces échanges mette en présence un vendeur et un acheteur, on peut considérer :

a. Que l'ensemble des vendeurs se répartit en deux grandes catégories, les

Comment est-il possible que ces échanges indéfiniment multipliés aboutissent finalement à fournir à chaque individu les innombrables biens de consommation que son travail ou la vente de ce qu'il possède le mettent en droit de réclamer à la société ? C'est le grand miracle de l'économie « politique », miracle sur l'explication duquel la science économique s'escrime depuis Adam Smith, non pas certes en vain, mais, il faut l'avouer, sans qu'aucune solution offerte par une génération ait encore satisfait complètement la génération suivante.

Evidemment, tout tourne, en l'espèce, autour de la valeur d'échange. Cette valeur, variant d'une richesse à l'autre, pousse les gens à produire plus de ceci, moins de cela, si bien qu'au bout du compte le travail social s'adapte exactement aux besoins sociaux. Mais comment naît et comment se mesure cette valeur d'échange, quels rapports soutient-elle avec la valeur d'usage, qui est la seule dont il semble que nous ayons directement conscience ? Par quel mécanisme enfin met-elle chaque être et chaque chose à sa place ? Voilà ce qu'il faudrait savoir.

Même si chaque richesse sortait des mains d'un producteur unique et passait directement de celui-ci au consommateur, le problème serait malaisé ; mais combien plus obscur le rend l'intervention des entrepreneurs successifs, c'est-à-dire l'intervention de gens dont l'intérêt personnel semble opposé à la fois à celui des consommateurs et à celui des travailleurs et des capitalistes dont ils coordonnent les prestations.

Dans quelle mesure les tâches assignées par les entrepreneurs

uns offrant leur travail ou leurs services, les autres offrant les richesses sur lesquelles ils ont un droit de propriété ;

b. Que l'ensemble des acheteurs se répartit également en deux grandes catégories, les uns achetant les richesses ou services en vue de les consommer, les autres achetant les mêmes richesses ou services dans un but d'utilisation industrielle.

On remarquera en outre :

a. Que chaque individu appartient simultanément au moins à l'une des deux catégories de vendeurs et à la catégorie des acheteurs consommateurs ;

b. Que souvent le même individu appartient aux deux catégories de vendeurs et aux deux catégories d'acheteurs. Tel sera notamment le cas de la plupart des chefs d'entreprise, grands ou petits. En effet, en tant qu'entrepreneurs, ils rentrent dans la catégorie des acheteurs-producteurs, tandis qu'au titre de simples particuliers ils sont des acheteurs-consommateurs. D'autre part, ayant acheté dans un but d'utilisation industrielle, il est certain qu'un jour ou l'autre ils revendront l'objet acheté et figureront de ce chef dans l'une des deux catégories de vendeurs ; ils y figurent d'ailleurs déjà chaque fois qu'ils ont fourni personnellement à l'entreprise qu'ils dirigent du travail ou du capital ; or, presque toujours ils ont fourni l'un et l'autre.

aux travailleurs répondent-elles aux aptitudes de ces derniers et sont-elles conformes à l'intérêt social ? Dans quelle mesure la rémunération des travailleurs par les entrepreneurs est-elle juste, c'est-à-dire correspond-elle aux valeurs d'échange créées par eux ? Voilà deux des questions capitales incluses dans le grand problème de l'équilibre entre la production et la consommation. Les ayant retrouvées et situées dans l'enchaînement logique des idées, nous sommes enfin entrés dans le vif de notre sujet. Il s'agit maintenant d'indiquer la méthode employée par M. Clark pour les résoudre, et les conclusions auxquelles ses méditations ont abouti.

Section V.

La méthode d'investigation de M. Clark.

Considérant comme donnée une certaine ordonnance qualitative et quantitative de la production, M. Clark admet que cette ordonnance dépend surtout des cinq facteurs suivants :

1° Besoins humains ;

2° Dimension totale de la population considérée ;

3° Importance des capitaux accumulés ;

4° Procédés techniques en usage ;

5° « Forme » et « Régime » de la production [1].

Or, les sociétés humaines étant des organismes vivants sont caractérisées par le fait que ces cinq facteurs varient constamment ; d'où, dans l'ordonnance de la production, des variations correspondantes, et, pour l'observateur des phénomènes sociaux, l'impression désespérante que l'esprit humain ne pourra jamais mordre sur une réalité aussi mobile.

Mais ici intervient l'ingénieux artifice méthodologique auquel nous avons déjà fait allusion. Reprenant, pour l'appliquer plus particulièrement aux phénomènes *économiques*, la vieille distinction d'Auguste Comte entre la « statique » et la « dynamique » *sociales*, empruntant toutefois ses comparaisons à la mécanique

1. Par ces expressions que nous empruntons à l'école sociologique française, nous désignons ce que le vocabulaire anglo-saxon, moins précis, appelle le plus souvent « organisation de la production ». Rentrent dans cette catégorie, d'une part, tous les phénomènes relatifs à la dimension des établissements, à la concentration industrielle ou commerciale, etc. ; d'autre part, tous ceux qui sont relatifs aux relations juridiques intéressant l'activité économique (contrat de travail, formation de syndicats, de trusts, etc.).

plutôt qu'aux sciences naturelles, M. Clark rappelle que deux catégories de mouvements se rencontrent dans la nature : ceux qui tendent à réaliser l'état d'équilibre et ceux qui tendent à le rompre[1]. Sérions de même par la pensée les influences qui s'exercent dans la société, et nous étudierons d'abord l'effet des forces qui tendent à réaliser l'équilibre entre la production et la consommation, puis l'effet des forces qui tendent à troubler cet équilibre.

Dans la première partie de l'étude consacrée à la « statique » sociale, nous nous donnerons un monde imaginaire dans lequel ne varient ni le chiffre de la population, ni la quantité de richesses disponibles, ni les besoins, ni les procédés techniques, ni enfin la forme ou le régime de la production.

Dans la deuxième partie, consacrée à la « dynamique » sociale, nous réintroduirons l'une après l'autre les diverses influences perturbatrices et essaierons de mesurer leurs effets respectifs[2].

Reste alors à savoir quelles sont les forces fondamentales dont le jeu tend à assurer l'équilibre social. Il semble bien que, pour M. Clark, ces forces soient au nombre de deux seulement. L'une, qu'il ne mentionne pas expressément, mais qui est sous-entendue dans tous ses raisonnements, c'est l'instinct fondamental en vertu duquel l'homme cherche à s'assurer, au prix du minimum de peine, le maximum de jouissance; l'autre, dont le rôle est au contraire fortement mis en relief, c'est la mobilité du capital et du travail.

Concédant pleinement que les possibilités de déplacement des êtres vivants et des choses concrètes, soit dans le temps, soit dans l'espace, soit enfin d'une industrie à l'autre, sont étroitement limitées, mais opposant à cette rigidité la grande fluidité du

1. L'exemple auquel M. Clark revient constamment est celui de l'océan fouetté par les vents. A tout instant les lois de la pesanteur, de la pression, de la fluidité tendent à rendre la surface des eaux parfaitement horizontale. Mais en même temps l'influence perturbatrice du vent, influence qui, elle aussi, est soumise à des lois, empêche cette horizontalité parfaite de se réaliser.

2. Pour garder aux deux mots de statique et de dynamique toute leur précision scientifique, il faudrait n'étudier sous la première de ces deux rubriques que les lois de l'*équilibre* (lois intervenant après que l'équilibre est réalisé), et non le jeu des forces tendant à réaliser l'équilibre, car ce jeu est régi par les lois du mouvement et relève, par conséquent, de la dynamique. En réalité, sous le nom de « statique », M. Clark étudie indistinctement la manière dont l'équilibre s'établit et les rapports existant entre les facteurs de la production une fois l'équilibre établi.

facteur « travail » et du facteur « capital », M. Clark base tous ses raisonnements au sujet de l'affectation et de la rémunération des travailleurs en régime statique sur l'hypothèse que cette fluidité est absolue.

Le postulat, il est vrai, est gros. Même lorsqu'on considère *in abstracto* les facteurs de la production, et même lorsqu'on s'abstient de faire entrer en ligne de compte les influences dynamiques, il n'est pas vrai que le facteur « capital » ni surtout le facteur « travail » soient parfaitement fluides. M. Clark lui-même le reconnaît. Lorsqu'il cherche à nous montrer dans le monde réel l'effet des forces statiques, — et sans cette vérification sa thèse ne serait qu'un jeu de l'esprit, — il est aussitôt obligé de tenir compte d'un minimum de frottement. L'équilibre vers lequel le monde réel tend à chaque instant est, en somme, beaucoup moins l'équilibre définitif correspondant à l'hypothèse de la fluidité absolue que l'équilibre momentané d'une masse visqueuse dont les molécules adhérant les unes aux autres résistent plus ou moins longtemps aux lois de la pesanteur.

Section VI.

Enoncé et commentaire des lois « statiques » régissant l'affectation et la rémunération des travailleurs.

Ramenées à l'essentiel et classées dans leur ordre logique, ces lois seraient en somme les suivantes :

1° En régime statique, la rémunération du travail est égale à sa productivité;

2° La productivité du travail varie en raison inverse du rapport existant entre le nombre d'unités de travail et le nombre d'unités de capital affectées à la production;

3° Le jeu de ces deux lois suffit à assurer la répartition des travailleurs entre les différentes branches de la production sociale de la manière la plus conforme à l'intérêt collectif.

Bien que M. Clark n'ait pas formulé lui-même d'une manière aussi précise les trois propositions ci-dessus, il nous paraît qu'elles forment le squelette de sa doctrine scientifique, squelette sur lequel notre auteur drape et redrape, en s'y reprenant cent fois comme s'il cherchait à obtenir le jeu de lumière le plus favorable, l'étoffe chatoyante de ses observations. Parmi celles-ci nous choisirons et noterons dans les trois paragraphes ci-après celles

qui nous paraissent avoir la plus grande valeur démonstrative.

§ 1. — *Du rapport d'égalité existant entre la rémunération du travail et sa productivité.*

Par définition, l'état « statique » ou état d'équilibre est celui dans lequel les molécules sociales, tout en étant parfaitement mobiles, restent néanmoins au repos. Pour M. Clark, cette immobilité d'éléments naturellement mobiles implique nécessairement que les facteurs de la production reçoivent une part de rémunération égale à la part de richesse sociale créée par eux[1]. Raisonnant sur le travail, le théorème qui, *mutatis mutandis*, s'applique également au capital, se démontre *a contrario* comme suit :

Supposons que, dans une industrie donnée, le facteur « travail » ne reçoive pas, sous forme de salaire, sa rémunération normale, c'est-à-dire la totalité de la richesse sociale dont la création lui est imputable; cette injustice ne peut évidemment résulter que de l'une des deux causes suivantes :

a. Ou bien l'entrepreneur réalise un bénéfice net, c'est-à-dire qu'il existe une marge entre son prix de revient, tous frais et amortissements compris, et son prix de vente, cette marge provenant par hypothèse d'une confiscation d'une partie du salaire « normal »;

b. Ou bien, le bénéfice net étant supposé nul, c'est le capital qui arrache au travail une partie de la richesse effectivement créée par ce dernier.

Dans le premier cas, la concurrence entre entrepreneurs rétablira l'équilibre : en effet, de nouveaux entrepreneurs tentés par le bénéfice net envahiront l'industrie en question; mais, pour se procurer la main-d'œuvre nécessaire, ils seront obligés d'offrir des salaires plus élevés que ne faisaient les entrepreneurs précédents, et ces offres seront finalement poussées jusqu'au point où la marge de bénéfice aura été entièrement absorbée par l'augmentation des salaires[2].

1. « We are to get what we produce such is the dominant rule of life » (*Distribution*, p. 180).

2. Le même raisonnement serait valable, remarquons-le en passant, si on considérait l'ensemble des industries. Admettons qu'à un moment donné tous les entrepreneurs sans distinction jouissent d'un bénéfice net de grandeur uniforme. Dans cette hypothèse, ils ne seront pas tentés de se concurrencer les uns les autres, mais de nouveaux concurrents sortiront des rangs des capitalistes ou des travailleurs, et c'est par eux que l'inéluctable annihilation du profit net s'accomplira (*Essentials*, p. 155).

Dans le second, c'est-à-dire dans le cas où l'industrie considérée ne laisse pas de bénéfice net, mais avantage injustement le capital aux dépens du travail, le travail aura intérêt à délaisser l'industrie en question; inversement, le capital aura intérêt à affluer, et ces deux mouvements se poursuivront jusqu'à ce que l'équilibre soit rétabli, c'est-à-dire jusqu'à ce que le salaire soit parfaitement égal à la productivité.

Dans les deux cas, on le voit, la productivité finit toujours par gouverner le salaire[1].

§ 2. — *De l'influence exercée sur la productivité du travail par la relation existant entre le nombre des unités de travail et celui des unités de capital.*

Ne s'attardant pas à la démonstration toute formelle que le salaire doit normalement s'égaler au produit du travail, M. Clark se préoccupe davantage de rechercher en quoi consiste ce produit, comment on peut le distinguer du produit du capital.

Raisonnant sur un exemple imaginaire, il expose à peu près comme suit la théorie de la « productivité marginale » :

Soit un nombre X de travailleurs répartis en dix équipes de force égale et une quantité Y de capital disponible; appelons l'une de ces équipes au travail; mettons à sa disposition la totalité du capital et mesurons le produit obtenu. Cela fait, plaçons une deuxième équipe à côté de la première; arrangeons-nous pour répartir entre les deux équipes la totalité du capital, et mesurons de nouveau le produit obtenu. Procédons de même pour la troisième, la quatrième, la cinquième équipe, etc. A chaque expérience, répartissons la totalité du capital disponible

1. L'un des passages où M. Clark résume le mieux sa thèse est le suivant (*Essentials*, p. 151) :

« Perfect mobility of labor and capital insures that the residuum in the *entrepreneur's* hands after wages are paid shall all be made over to the capitalist. We encounter here again the static law that, with competition working without let or hindrance, the *entrepreneur* as such can keep nothing for himself; though, if he is also a worker he will get wages and if he is also a capitalist he will get interest. His business will pay wages on all kinds of labor, including that of management, and interest on all capital, including his own. A net gain above all this it will not afford, and whatever the *entrepreneur* has left after paying wages he will have to use in paying interest, and *vice versa*. Laborers and owners of capital have, as it were, to take each others leavings. Such is the situation in an ideally static condition, though we shall see how it is changed in actual and progressive society. »

entre tous les individus, et mesurons chaque fois le produit obtenu. Nous constaterons alors que, d'une expérience à l'autre, le produit obtenu augmente, mais que chaque fois il augmente un peu moins que la fois précédente. Supposons, par exemple, que la première équipe ait eu un rendement total égal à 10; lorsque l'effectif total sera doublé, le rendement total sera peut-être 18; lorsque l'effectif sera triplé, le rendement total sera peut-être 24; lorsque l'effectif sera quadruplé, le rendement total sera peut-être 29, etc. ?

Mais encore faut-il interpréter et expliquer les résultats ainsi constatés. L'exemple choisi, arbitraire quant à ses chiffres, illustre en somme une vérité que personne ne songera à contester, à savoir que la productivité d'un ouvrier donné dépend, dans une certaine mesure, de ses instruments. Mieux il est équipé, plus il produit, et *vice versa*. Le même capital servant successivement à 1, 2, 3, 4, 10 équipes, à chaque expérience les ouvriers occupés sont, en moyenne, moins richement dotés en capital que ne l'étaient les ouvriers de l'expérience précédente. Cela suffit à expliquer que, en moyenne, les travailleurs de la deuxième expérience produisent moins que ceux de la première; que, de même, les trois équipes de la troisième expérience produisent moins, en moyenne, que les deux équipes de la deuxième, etc.

Pour passer de cette première vérité à la loi de la productivité marginale, il suffit d'analyser d'un peu plus près ce qui s'est passé chaque fois que nous avons ajouté une nouvelle équipe d'ouvriers à l'équipe ou aux équipes précédemment occupées. A la première expérience, il était impossible de distinguer la part du produit imputable aux ouvriers et la part imputable au capital. Arrive la deuxième expérience : sans rien ajouter au capital, nous ajoutons au travail. N'est-il pas logique de dire que tout le produit supplémentaire, mais ce produit seulement, est dû au travail supplémentaire ? La première équipe avait produit 10, les deux équipes réunies produisent 18. La part attribuable à la deuxième équipe n'est pas égale à la moitié du produit total, mais seulement à ce que l'équipe ajoute au produit de la première, soit 8. De même la part attribuable à la troisième équipe est la différence entre 18 et 24, soit 6, la part attribuable à la quatrième est 5, etc. ? Le système des petits paquets successifs nous permet d'apercevoir ce qui, dans le produit conjoint du travail et du capital, est exclusivement attribuable au travail. A première vue,

il semble qu'en procédant ainsi on isole seulement le produit de la dernière équipe, et l'on serait porté à penser que la productivité des équipes précédentes reste inchangée. Mais un moment de réflexion montre qu'il n'en est rien, et qu'à un instant donné tous les travailleurs occupés sont sur le même pied. En effet, la part de produit attribuable à chacun d'eux ne peut être logiquement supérieure à la différence entre le produit total de tous, et ce qu'aurait été ce même produit si, au moment considéré, l'individu en question s'était croisé les bras. L'organisation de la production étant changée, la considération de ce que cet ouvrier produisait auparavant n'est plus pertinente.

En somme, la formule générale suivante, expression de la loi de la productivité marginale, paraît logiquement démontrée : *lorsque la quantité de capital utilisée reste fixe et que la quantité de travail augmente, le rendement du travail diminue*[1].

Reste à se demander comment la loi en question, combinée avec celle qui attribue au travailleur le produit intégral de son travail, est susceptible de jouer dans la pratique. Lorsqu'on ne raisonne pas sur un exemple imaginaire, peut-on isoler le produit du travail « nu » ? Et sinon, comment le patron pourra-t-il régler sur ce produit la rémunération maxima à offrir au travailleur, comment, d'autre part, le travailleur pourra-t-il réclamer tout ce à quoi il a droit ? La réponse de M. Clark est que, partout dans la société, l'on peut, en cherchant bien, découvrir des travailleurs « marginaux ». Ces travailleurs « marginaux » ne sont pas seulement, comme l'apercevaient certains théoriciens anciens, les *squatters*, les gens qui s'en vont sur des terres non appropriées peiner et produire sans rien demander à personne, sans rien attendre de personne. Ce sont tous ceux qui, dans une entreprise donnée, remplissent les fonctions dont le rendement net est le plus faible. La seule condition nécessaire est que, en leur confiant une parcelle quelconque de capital, le patron n'accroisse aucunement l'intérêt qu'il doit payer sur l'ensemble de ce capital. Cette hypothèse se réalise dans deux cas : d'une part, il existe bien des instruments ou des machines vieillis dont on continue à se servir après qu'ils sont amortis. D'autre part, le nombre d'individus susceptibles de mettre en valeur un capital donné n'est pas absolument fixe. Même lorsque ce capital

1. Cf. *Distribution*, p. 189.

est transformé en « richesses capitales », il peut à volonté être utilisé par un peu plus ou un peu moins de gens.

Une installation donnée comporte normalement 100 travailleurs. N'admettra-t-on pas qu'elle peut en occuper 101 sans être modifiée en quoi que ce soit ? Le 101e travailleur éventuellement embauché, c'est le travailleur « marginal ». Pour lui, plus facilement que pour tout autre, le patron peut vérifier le rendement réel. Tous les frais généraux restant constants, l'augmentation de produit brut qui lui est imputable est en même temps une augmentation de produit net. Par ailleurs, c'est le travailleur donnant le produit brut le plus faible, donc celui auquel le patron tient le moins. Dans ces conditions, le débat entre employeur et employé prend une netteté singulière. Pour peu que l'ouvrier demande plus qu'il ne rapporte, il sera congédié ; pour peu que le patron refuse à l'ouvrier son dû, celui-ci, sans grands risques donnera son compte, car il pourra toujours espérer trouver dans une autre entreprise un emploi d'auxiliaire ou de surnuméraire analogue à celui qu'il quitte.

Bien entendu, pour que cette image schématique des relations entre le patron et le travailleur marginal cadre avec la réalité, bien des nuances devraient être introduites. En fait, le travailleur « marginal » est beaucoup plutôt une « dose » abstraite de travail qu'un travailleur en chair et en os. Cette « dose » supplémentaire peut être conçue soit comme une quantité, soit comme une qualité. La seule chose qui importe, c'est qu'elle soit utilisée en même temps qu'un capital supposé inchangé, et que, pour cette raison, sa productivité ne redoive rien au capital. Une fois la théorie ainsi assouplie et l'idée de l' « interchangeabilité » rendue du même coup plus acceptable, on comprend que la rémunération du « travailleur marginal » non seulement puisse être uniforme d'un bout de l'industrie à l'autre, mais encore puisse régler d'une manière uniforme le taux général du salaire[1].

§ 3. — *De la répartition des travailleurs entre les différentes branches de la production sociale.*

Aborder ce problème, c'est évidemment aborder le problème de la valeur d'échange et des prix, c'est-à-dire l'une des énigmes les plus obscures posées par la société à l'économiste. Pour expo-

1. Cf. *Distribution*, p. 168.

ser la doctrine de M. Clark à ce sujet, le plus commode nous paraît être de raisonner de nouveau sur un exemple imaginaire, exemple qui, cette fois-ci, est presque entièrement de notre cru, et dont, par conséquent, nous devons accepter la responsabilité.

Nous représentant la société comme une vaste coopérative de consommation qui établit au début de chaque année le programme total de ses commandes, nous admettrons que, pour une année donnée, ce programme comporte, au chapitre « paletots », les articles suivants :

100 000	paletots ordinaires à 100 fr.	pièce	: valeur totale	10 000 000	fr.
10 000	— confortables à 200 fr.	—	—	2 000 000	—
1 000	— élégants à 400 fr.	—	—	400 000	—
			Total :	12 400 000	fr.

Pour simplifier les choses, nous admettrons provisoirement que la confection de ces paletots exige exclusivement du travail, ou, ce qui revient au même, que chaque unité de travail éventuellement affectée à cette production est en mesure de fournir sous forme d'étoffe, de fil, d'aiguilles, de local, etc., les capitaux nécessaires. Trois entrepreneurs se partagent cette commande :

L'entrepreneur A	se charge des	100 000	paletots	ordinaires.
L'entrepreneur B	—	10 000	—	confortables.
L'entrepreneur C	—	1 000	—	élégants.

Pour exécuter la commande, les trois entrepreneurs vont au « marché du travail » et s'approvisionnent de tous les genres d'activités qui sont nécessaires, depuis celle du directeur de fabrication jusqu'à celle des simples manœuvres. Cette année-là, le facteur « travail », rémunéré sur la base de la productivité moyenne dont il a fait preuve pendant la campagne précédente, se vend à 10 fr. l'unité. Chaque entrepreneur calcule combien il lui faut d'unités pour exécuter la commande dont il s'est chargé. Le premier estime son besoin de « travail » à un million d'unités, et fait, de ce chef, au fur et à mesure de la confection des paletots, une avance de 10 millions de francs, correspondant à la somme que la coopérative a décidé de lui payer. Le second estime son besoin à 200 000 unités, et paie d'avance 2 millions. Le troisième estime son besoin à 40 000 unités, et paie d'avance 400 000 francs. En d'autres termes, la société étant censée être à

l'état d'équilibre, les entrepreneurs, une fois réglé le salaire qu'éventuellement ils se paient à eux-mêmes pour leur travail de direction, ne comptent garder aucun profit net. Mais ici les choses se gâtent. Les trois entrepreneurs n'ont pas bien calculé le nombre d'unités qu'il leur faut pour exécuter leurs commandes respectives. Les ateliers du premier lui livrent, non pas 100 000 paletots ordinaires, mais 120 000. D'autre part, les ateliers du second livrent seulement 8000 paletots confortables au lieu de 10 000, et ceux du troisième seulement 700 paletots élégants au lieu de 1000. Or, pour ces quantités-là, les besoins sociaux sont affectés d'un coefficient d'utilité marginale différent de celui qui était prévu pour les quantités commandées. Pour placer 120000 paletots ordinaires dans sa clientèle, la coopérative ne peut pas les faire payer plus de 80 francs. C'est donc seulement 120000 fois 80 francs, soit 9600000 francs qu'elle est en état de payer à l'entrepreneur des paletots ordinaires. Par contre, les 8000 paletots confortables étant entièrement absorbés avant d'arriver aux acheteurs marginaux pour qui 200 francs était le prix maximum, pourront être payés jusqu'à 275 francs pièce, et vaudront par conséquent au total 8000 fois 275 francs, soit 2200000 francs. Par suite d'un accroissement d'utilité marginale analogue, les 700 paletots élégants trouveront preneurs à 600 francs pièce et rapporteront au total environ 420000 francs. En d'autres termes, le premier entrepreneur perdra 400000 francs [1], le deuxième fera 200 000 francs de bénéfice et le troisième fera 20000 francs de bénéfice. Et cela parce que la productivité marginale réelle du million d'unités de travail affectées aux paletots ordinaires aura été de 400 000 francs inférieure à la productivité probable, tandis qu'inversement la productivité des unités employées par le deuxième et le troisième entrepreneur respectivement aura dépassé les prévisions faites de 200000 francs pour la catégorie des paletots confortables, et de 20000 francs pour celle des paletots élégants. D'où, pour l'année suivante, le congédiement par l'entrepreneur A d'une partie de sa main-d'œuvre, et inversement l'ouverture de nouveaux ateliers chez B

1. Il est vrai que, pour éviter cette perte, il suffirait de brûler les 200 000 paletots en excédent. Dans la réalité, cette solution radicale se rencontre parfois, mais rarement. Elle n'est avantageuse, en effet, que lorsque diverses conditions se trouvent réunies, et notamment lorsque tous les entrepreneurs atteints par la crise de mévente sont disposés à se solidariser.

et C, opérations ayant pour effet de faire cadrer à nouveau dans la fabrication des paletots l'utilité marginale et la productivité marginale.

Si rudimentaire que soit l'image ci-dessus tracée, elle nous aide, croyons-nous, à voir clair dans le problème qui nous occupe.

En particulier, et c'est ce qu'il convient de noter tout d'abord, elle met en lumière le rapport existant entre la productivité des travailleurs et leur affectation sociale. De même que la productivité présumée règle le taux des salaires, et que constamment la productivité réelle tend à corriger ce taux, de même la productivité présumée règle l'affectation provisoire, et la productivité réelle corrige constamment cette affectation pour la faire mieux cadrer avec les besoins sociaux : automatiquement, par le jeu de la concurrence entre individus, chaque unité de travail, — et *mutatis mutandis* chaque unité de capital, — tend à occuper la place où l'appelle le vœu inconscient de la collectivité.

Ayons pourtant soin de ne pas masquer les difficultés du problème. La productivité dont nous parlons actuellement n'est pas la même productivité que celle dont nous parlions tout à l'heure. En ce moment, d'une part, nous parlons d'une productivité *en valeur*; d'autre part, nous avons volontairement écarté les complications résultant du fait que, dans toute production, le capital coopère avec le travail : tout à l'heure, au contraire, lorsque nous dégagions la notion de productivité marginale du travail, nous pensions à la productivité *en nature*, et nous voyions dans la décroissance des rendements l'effet d'un changement de rapport entre le nombre des unités de travail et celui des unités de capital.

Si, avec le professeur Clark, nous prétendons démontrer que la productivité marginale règle à la fois la rémunération et l'affectation des travailleurs, il faut que nous nous débarrassions de cette double ambiguïté.

Pour que la première disparaisse, il suffit de voir dans la productivité en nature la base tangible de la productivité en valeur. Sans doute, les hommes ne se soucient que de valeurs, ou, en d'autres termes, d'utilités ; mais ces valeurs ou utilités sont incorporées dans des biens matériels, ou dans des qualités objectives de ces biens, et la première condition pour pouvoir mesurer

la productivité en valeur d'un certain travail ou d'un certain capital, c'est de pouvoir isoler le produit matériel de ce travail ou de ce capital. C'est à quoi tend l'analyse précédemment esquissée. Lorsque nous avons admis qu'on pouvait distinguer matériellement le résultat d'une unité de « travail marginal », c'était pour pouvoir dire ensuite : la valeur de cette richesse est tant, donc la rémunération attribuée à l'unité de travail doit être de tant ; c'était aussi pour pouvoir, à la suite de cette première étape, franchir la seconde étape qui consiste à dire : le rendement en valeur de cette unité de travail étant moins élevé ici que là-bas, nous allons l'enlever d'ici et la placer là-bas [1].

En ce qui concerne le second point, il faut commencer par reconnaître que l'analyse précédente était destinée à élucider un problème de répartition différent de celui qui est actuellement considéré. Tout à l'heure, nous donnant une richesse quelconque et la valeur de cette richesse, nous nous demandions comment cette valeur se répartirait entre le facteur « capital » et le facteur « travail ». Maintenant, nous supposons que nous avons affaire à un seul facteur, ou, ce qui revient au même, aux deux facteurs indissolublement accouplés ; nous considérons en bloc la productivité réelle des deux facteurs, nous la comparons avec leur productivité première, et cette analyse nous aide à comprendre comment les versements effectués par la Société, se répartissant entre les différentes industries, redressent les affectations faites. Il y a donc bien deux problèmes distincts, mais le fait est qu'un lien étroit existe entre les deux répartitions en question. La répartition entre le capital et le travail à l'intérieur de chaque industrie se greffe forcément sur la répartition entre les diverses industries, et

1. Rappelons d'un mot la complexité de la relation existant entre la productivité en nature des facteurs de la production et la valeur des richesses produites. Au moment où la productivité en nature décroît, la valeur à l'unité de la richesse produite décroît également, car le total des richesses disponibles a augmenté. Mais la valeur du total de la richesse disponible peut indifféremment augmenter ou diminuer. Cela dépend du tracé de la courbe d'utilité marginale. Tout à l'heure, nous donnions les chiffres suivants :

100 000 paletots à 100 fr. = 10 000 000 de francs.
120 000 — 80 — = 9 600 000 francs.

Nous aurions pu dire, d'une manière tout aussi vraisemblable :

120 000 paletots à 90 fr. = 10 800 000 francs.

L'exemple n'aurait pas été absurde, et le résultat aurait été changé du tout au tout, puisque l'entrepreneur aurait eu 800 000 francs de bénéfice net. Dans cette hypothèse, la première branche d'industrie, comme les deux autres, aurait servi de centre d'attraction à des unités de travail ou de capital venant d'industries moins favorisées.

c'est la rémunération finalement attribuée au travail et au capital qui, agissant sur chacun de ces deux facteurs d'une manière indépendante, provoque finalement leurs mouvements d'une industrie à l'autre [1].

Sous le bénéfice de cette mise au point, nous pouvons revenir à l'idée de la productivité en valeur et la creuser davantage.

Le point à mettre en relief est qu'il y a, en somme, identité entre le concept de productivité en valeur et celui d'utilité marginale. La productivité d'une unité de travail (ou de capital), c'est l'aptitude à créer une certaine valeur d'usage. Le salarié qui loue ses services vend sous cette forme le produit futur de son travail, et il est juste qu'il y ait égalité entre la valeur créée par lui et la valeur reçue par lui. De même, l'intérêt payé au capitaliste doit représenter la valeur des richesses imputables au capital. Inversement, le prix dans lequel se concrétise l'utilité des richesses représente une dépense en travail ou en capital équivalant à la jouissance procurée. Dans la mesure où l'on peut considérer comme virtuellement dressé le programme complet des jouissances désirées par la société, on peut dire qu'un programme symétrique complet d'affectation des facteurs de la production existe également.

Et en effet, avant toute intervention consciente des entrepreneurs, les grandes lignes de ce programme s'inscrivent dans la différenciation qualitative et quantitative des unités de travail et de capital. Heureusement pour eux et pour nous, les entrepreneurs n'ont pas à déchiffrer l'énigme totale des besoins sociaux. Leur rôle, beaucoup plus modeste, est de déterminer par tâtonnements la limite exacte de tel besoin par rapport à tel autre. L'équilibre est d'avance presque complètement réalisé. Les mutations à opérer pour redresser les affectations anormales sont fort peu de chose comparées avec la masse des affectations normales.

Section VII.

Coup d'œil d'ensemble sur l'action des forces tendant soit à empêcher que l'équilibre économique s'établisse, soit à modifier cet équilibre.

Au total, les postulats et les déductions de M. Clark relative-

1. Voir dans *Distribution*, p. 280-289, une analyse minutieuse de ces divers mouvements.

ment à la « statique » économique peuvent se résumer comme suit :

Dans une société où l'activité économique présente un caractère individualiste, où le capital et le travail sont parfaitement mobiles et où l'état d'équilibre est réalisé :

1° La productivité marginale du travail est la même partout ;

2° Cette productivité marginale gouverne à la fois le taux général des salaires et la répartition des forces de travail entre les différentes industries.

Or, quand on ouvre les yeux et qu'on regarde le monde réel, on constate :

1° Que le taux général des salaires n'est pas le même partout ;

2° Que la productivité des forces de travail dans les diverses industries est loin d'être nivelée.

D'où la nécessité d'admettre qu'en fait l'état d'équilibre n'est pas réalisé, et ceci implique que, soit des forces de frottement, soit des forces extérieures s'opposent à cette réalisation. Dans l'ensemble, les phénomènes dont il y a lieu de tenir compte si l'on veut faire cadrer la science économique avec la vie semblent être les suivants :

a. Des cloisons plus ou moins étanches séparent les différentes nations et en font, jusqu'à un certain point, autant de sociétés économiques distinctes ;

b. A l'intérieur des sociétés en question, l'évolution du régime juridique de la production fait apparaître des tendances « monopolistiques » par l'effet desquelles les mouvements du capital et du travail sont entravés ;

c. Les progrès de la population, l'accumulation des capitaux, les progrès de la technique modifient constamment les conditions mêmes de l'équilibre économique.

Dans les trois paragraphes ci-après, nous résumerons brièvement les principales remarques de M. Clark au sujet de la « dynamique » économique. On remarquera leur caractère pratique, et on s'expliquera celui-ci en se rappelant les préoccupations initiales de l'auteur. De même que l'étude de l'état d'équilibre avait pour but de rechercher si le régime économique actuel est juste, celle des phénomènes « dynamiques » a pour but de rechercher si ce régime est avantageux, ou, en d'autres termes, si l'évolution sociale se fait dans un sens favorable aux masses populaires. Le glissement de la science vers l'art est ici particulièrement sensible.

§ 1. — *De l'autonomie économique relative des divers groupes sociaux.*

a. *Centre économique et périphérie.* — Notre auteur divise l'ensemble de l'humanité en deux grands groupes situés l'un par rapport à l'autre comme une zone centrale et une périphérie. Dans le premier groupe, rentrent notamment l'Europe occidentale, la plus grande partie de l'Amérique du Nord, le Japon, les régions les plus peuplées d'Australie ; dans le second, rentrent les régions dont l'activité économique n'est pas aussi intense[1]. Ces deux groupes forment comme deux mondes distincts. Sans doute, de l'un à l'autre, certaines marchandises s'échangent. De même, une certaine quantité de capital se porte du centre vers la périphérie ; inversement, une certaine quantité de travail s'achemine de la périphérie vers le centre. Ces divers mouvements tendent incontestablement à favoriser à la longue l'établissement d'un état d'équilibre commun aux deux zones en question, mais l'écart à combler est si considérable et la compénétration si lente qu'on peut légitimement étudier ce qui se passe au centre, — et qui intéresse le plus directement les sociétés de race blanche, — en faisant abstraction des relations de ce centre avec la périphérie.

b. *Pays agricoles et pays industriels.* — Dans la zone centrale, les idées, les connaissances, les besoins sont sensiblement semblables ; d'un pays à l'autre, les capitaux circulent assez facilement, mais il n'en va pas de même de la population, et, à cet égard, il convient d'établir une sous-distinction entre les pays à population relativement dense et ceux à population clairsemée[2].

En raison de cette différence de densité, et conformément aux règles déduites en « statique », la productivité *en valeur* du travail est plus grande dans un pays comme les États-Unis que dans un pays comme l'Angleterre ou la Belgique ; cette différence de productivité se manifestant dans le taux général des salaires, on constate que la main-d'œuvre est « plus chère » dans les pays neufs que dans les pays vieux. Une pièce de cotonnade, tout en utilisant la même quantité de travail à Manchester qu'à Fall River, représente moins de salaire dans le premier endroit que dans le

1. Cf. *Essentials*, p. 213.

2. Ces notions se réfèrent au rapport entre le chiffre de la population et l'ensemble des ressources naturelles mises à sa disposition, et non pas à la densité au kilomètre carré, laquelle, économiquement parlant, est de très peu d'intérêt.

second. D'où une tendance pour les vieux pays à se spécialiser dans les productions demandant beaucoup de main-d'œuvre, et pour les nouveaux à se spécialiser dans celles demandant peu de main-d'œuvre.

Autrement dit, aux effets de la loi naturelle qui, dans chaque pays, réserve aux populations urbaines les industries de transformation et fait cultiver le sol par les populations clairsemées des campagnes, se superposent les effets de la loi économique de la productivité en valeur. Celle-ci, abaissant dans les vieux pays le prix de revient des produits manufactures, facilite à l'industrie de ces pays la conquête des marchés d'exportation et oriente dans ce sens la production nationale. Il est vrai que les pays neufs, une fois arrivés à un certain niveau de richesse, refusent de s'incliner devant cette loi économique, s'entourent de barrières douanières, et, sous la protection de celles-ci, cherchent à développer à leur tour leurs *infant industries*. Mais cette politique, légitime dans son principe, aboutit souvent dans la pratique à favoriser l'établissement et le maintien de monopoles commerciaux, et c'est alors une nouvelle force de frottement, et la pire de toutes, qui s'ajoute à celle résultant des différences de densité démographique.

§ 2. — *Tendances « monopolistiques » des sociétés modernes.*

Que l'activité économique de l'ensemble de l'humanité ne soit pas organisée sur un plan unique, que d'un pays à l'autre la productivité du travail et le niveau général des salaires varient, cela, au fond, ne nous émeut guère. Ce qui serait beaucoup plus grave, c'est si l'on retrouvait, à l'intérieur de chaque pays et notamment à l'intérieur des grands pays civilisés, un déséquilibre économique analogue. Or, tel semble être l'effet de certaines tendances récemment apparues dans les sociétés modernes. Ces tendances se manifestent principalement dans l'action de certains chefs d'industrie, et, jusqu'à un certain point, mais d'une manière somme toute beaucoup moins inquiétante, dans l'action de certains syndicats ouvriers.

a. *L'action de certains chefs d'industrie.* — Le ressort essentiel de tout le mécanisme économique, c'est la concurrence. Constamment les forces « dynamiques » dont nous parlerons tout à l'heure, notamment l'enrichissement de la société et le progrès technique, font naître dans telle ou telle industrie une possibilité de profit

net, mais normalement ce profit net, aussitôt apparu, disparaît. Grâce à la rivalité existant entre les entrepreneurs, grâce à la liberté des marchandages entre entrepreneurs d'une part, capitalistes ou ouvriers d'autre part, le profit net fait retour, sous forme d'augmentation de salaire ou d'intérêt, à ceux par qui il a été réellement engendré. Supposez, au contraire, que la concurrence cesse de jouer, et le profit net est consolidé, le salarié est frustré de ce à quoi il a droit, le plan de production est faussé au détriment de la collectivité tout entière.

Or, voici que le régime actuel de la production paraît compromettre le jeu normal de la concurrence. Bien entendu, personne ne songe à incriminer les monopoles temporaires des brevets d'invention. Même les monopoles d'État, sous certaines conditions, sont acceptables. Mais il en va tout autrement des monopoles, ou, si l'on veut, des quasi-monopoles de l'industrie privée. En règle générale, ils ont pour cause première les avantages techniques résultant de la centralisation industrielle ou commerciale. Si, à défaut de concurrence réelle, une concurrence *potentielle* continuait à jouer, il n'y aurait que demi-mal. Tenu en haleine par la crainte de voir surgir des rivaux éventuels, l'établissement unique n'abuserait pas de sa situation privilégiée. Mais ce qui est grave, c'est que, par des manœuvres sinon frauduleuses, du moins déloyales, telles que la vente à perte dans une région donnée ou pour un temps limités, les tarifs de faveur sur les chemins de fer, les contrats exclusifs de représentation ou de vente au détail, l'établissement « monopoleur » s'arrange pour que toute concurrence soit matériellement impossible. Contre de tels abus, la société a le droit et le devoir de réagir de toute sa force. Qu'elle réprime énergiquement tous les actes précis par lesquels les « monopoleurs » cherchent à consolider leur privilège, qu'elle réglemente et contrôle notamment l'industrie des transports, qu'en dernier ressort elle « étatise » ou « municipalise » les industries dans lesquelles la concurrence ne peut jouer, et elle viendra à bout d'un des plus graves dangers dont la civilisation occidentale ait jamais été menacée.

b. *L'action de certains syndicats ouvriers.* — Dans ses premières démarches, le syndicat ouvrier est assurément bienfaisant : il rétablit l'égalité entre le patron et le salarié. Toutefois, si le syndicat, grandissant, englobe tout un « sous-groupe » ou *a fortiori* tout

un « groupe » industriel, il peut être assez puissant pour assurer à ses adhérents une sorte de monopole de fait dont, à leur tour, ceux-ci seront tentés d'abuser[1].

Les méthodes répréhensibles auxquelles, en ce cas, le syndicat a recours sont : l'emploi de la violence pour écarter les non-syndiqués et la « grève perlée » (*ca'canny*). Le *ca'canny* tend, jusqu'à un certain point, à se neutraliser lui-même, car, s'il prenait trop d'extension, les ouvriers seraient les premiers à souffrir du ralentissement de la production; quant à l'emploi de la violence contre les non-syndiqués, il peut et doit être réprimé par l'autorité publique.

Au fond, l'action syndicale pour la hausse des salaires ne pose de question vraiment délicate que lorsque l'employeur jouit d'un monopole de fait.

Supposons une grève dans une industrie monopolisée, et l'ouverture d'une procédure de conciliation ou d'arbitrage. Sur quel critérium seront basées la proposition du conciliateur ou la sentence de l'arbitre? Faute de statistiques adéquates, le taux « normal » des salaires, au sujet duquel les employeurs se forment par tâtonnements une notion assez exacte, n'est pas susceptible d'être déterminé d'une manière objective. Si l'on s'en référait au taux moyen, les ouvriers appartenant par hypothèse à une industrie privilégiée auraient l'impression qu'on leur refuse leur dû. D'autre part, il pourrait être dangereux pour la paix sociale de déclarer que le taux moyen des salaires doit être appliqué dans les industries privilégiées, car ce serait inciter les travailleurs des industries non privilégiées à le réclamer également. Finalement, il semble impossible de terminer le conflit autrement que par un compromis : on tiendra compte dans la fixation du taux du salaire des bénéfices exceptionnels réalisés par l'employeur, mais on n'admettra pas une élévation telle que le profit abusif du patron s'en trouve consolidé.

On le voit, tout tourne, cette fois-ci encore, autour du monopole patronal. Il envenime les querelles entre employeurs et employés, tout comme il empoisonne la vie sociale. L'effort pour le faire disparaître doit être le grand objectif de la politique économique.

1. Dans l'hypothèse théorique où un seul syndicat engloberait tous les travailleurs manuels, cette éventualité ne serait plus à craindre parce que le phénomène du dénivellement des taux de salaires ne pourrait pas se produire.

§ 3. — *Du sens dans lequel évolue la répartition des richesses.*

Sous réserve du phénomène morbide qu'est la tendance au monopole, l'évolution sociale apparaît à M. Clark comme nettement favorable à la classe ouvrière; les arguments avancés à l'appui de cette thèse se réfèrent principalement aux effets produits par l'accumulation des capitaux, aux conséquences économiques du progrès technique, enfin à la loi de la population.

a. *De l'accumulation des capitaux.* — Plus le capital est abondant, et plus la productivité du travail est élevée. Il suffit de rappeler cette règle fondamentale de la statique pour démontrer que l'accroissement des capitaux est favorable à la classe ouvrière[1]. En même temps on notera[2] que, s'il se produit, du fait de l'accumulation du capital, une baisse du taux de l'intérêt, cette baisse est plus que compensée par l'accroissement de l'intérêt total. D'où l'accroissement des revenus individuels des capitalistes, et une demande plus grande de produits de luxe, c'est-à-dire de produits dans lesquels s'incorporent relativement beaucoup de travail et peu de matière première. Dans ces conditions, les campagnes sont désertées, les centres urbains se développent rapidement; c'est le « facteur travail » qui émigre des sous-groupes industriels « inférieurs » a, b, c, ou a', b', c', vers les sous-groupes supérieurs a'', b'', c''.

Esquisser ce tableau, c'est rappeler l'histoire des décades qui viennent de s'écouler, et constater du même coup que, pendant cette période, les sociétés modernes se sont considérablement enrichies.

b. *Du progrès technique.* — Ce progrès est la grande force qui constamment modifie les conditions de l'équilibre social. C'est à lui, et à lui seul, que les sociétés modernes doivent leur enrichissement. C'est donc lui qui, en dernier ressort, est responsable de tous les déplacements auxquels cet enrichissement condamne le facteur travail. Les inventions sont-elles, *au total et à la longue*, favorables ou défavorables aux masses populaires? Sur ce point, la réponse affirmative, déjà faite en ce qui concerne l'accumulation des capitaux, s'impose de nouveau. Il est hors de doute que la part de richesses matérielles revenant aux travailleurs est plus

1. Cf. *Essentials*, p. 316.
2. Cf. *Essentials*, p. 246.

grande à l'époque des chemins de fer et de l'électricité qu'à l'âge des diligences et des chandelles de suif. Mais un progrès technique en un point particulier de l'organisation économique, ne fait-il pas aux travailleurs placés en ce point plus de mal que de bien ? La question est plus délicate. Une invention, c'est, en somme, au point de vue ouvrier, un ou plusieurs travailleurs rendus inutiles. Que va-t-il advenir des individus congédiés ?

D'une manière préjudicielle, on peut remarquer que, en règle générale, les progrès techniques apparaissent simultanément dans un grand nombre d'industries. Donc la production éventuellement accrue d'une industrie donnée s'équilibre (loi des débouchés) avec la production accrue des industries voisines.

Etudions maintenant d'un peu plus près les répercussions immédiates d'une invention donnée.

1° Supposons un progrès réalisé par un seul entrepreneur. Ce progrès amène un déséquilibre momentané à l'intérieur de l'entreprise, où les différentes catégories de main-d'œuvre cessent d'être dans les proportions voulues; mais, si le prix de revient du produit est sensiblement abaissé, l'entreprise en question accroît ses débouchés au détriment de ses concurrents, et, moyennant une diminution du nombre d'entreprises existant dans le sous-groupe industriel considéré, tout le personnel de ce sous-groupe peut continuer à trouver du travail à l'intérieur du sous-groupe.

2° Si le progrès se manifeste dans toutes les entreprises du même sous-groupe à la fois, la question qui se pose est de savoir si les débouchés du produit de consommation à la confection duquel le sous-groupe collabore sont élastiques ou non[1]. Si oui, c'est-à-dire si, moyennant une baisse de prix, la demande du produit de consommation augmente suffisamment, l'activité des sous-groupes « supérieurs » augmentera dans les mêmes proportions que celle du sous-groupe où l'invention s'est produite. Ces sous-groupes supérieurs attireront de nouvelles forces de travail,

1. Parmi les produits dont la demande est élastique, M. Clark signale tous ceux dont la consommation tend à relever le rang social du consommateur. Une invention abaissant le prix de revient des automobiles sera immédiatement équilibrée par un développement de la vente parce que la possession d'une automobile flatte la vanité des gens. Sont également des produits de consommation élastique toutes les matières premières ou demi-ouvrées qui entrent dans la fabrication de beaucoup de produits de consommation différents. Supposez, par exemple, un progrès technique qui permette à l'aluminium de concurrencer le cuivre, et vous apercevrez quels énormes débouchés nouveaux s'ouvriraient aussitôt pour les producteurs d'aluminium.

et au total les travailleurs ne souffriront pas. Dans le cas contraire, c'est-à-dire si la demande n'est pas élastique, il y aura surabondance de main-d'œuvre dans le sous-groupe où l'invention s'est produite, et une crise de chômage pour les ouvriers intéressés s'ensuivra[1].

3° Si l'on admet qu'à un moment donné le revenu social est une quantité fixe, il faut admettre également qu'une augmentation de demande d'un produit donné se compense forcément par une diminution de demande sur les autres produits (loi des substitutions). Mais comme la diminution porte simultanément sur tous les autres produits (loi de l'utilité marginale égale), cette diminution, pour chaque catégorie de marchandises, est insignifiante.

4° En même temps que les inventions économisent de la main-d'œuvre, elles tendent à accroître la richesse totale de la société. Sauf dans des cas exceptionnels, ces effets se contrebalancent rapidement, et la diminution à faire subir à la main-d'œuvre intéressée est réduite au minimum. Dans ces conditions, le ralentissement du recrutement des jeunes ouvriers peut suffire à rétablir l'équilibre, les hommes faits restant en possession de leur emploi.

5° Pour l'ensemble des personnes appartenant aux industries intéressées, — réserve faite des individus éventuellement atteints par le chômage, — les perfectionnements techniques ont pour effet un accroissement des revenus individuels; d'où, à l'instar de ce qui se passe lorsqu'il y a accroissement de capital, augmentation de la demande de produits ouvrés, et attraction des unités de travail des sous-groupes industriels « inférieurs » (type a ou a') vers les sous-groupes « supérieurs » (type a'').

c. *La loi de la population. — A priori*, une augmentation de la population qui ne serait pas plus que compensée par un accroissement des capitaux disponibles amènerait une détérioration des conditions de vie des masses populaires.

Au point de vue de la répartition des travailleurs entre les

1. Il est vrai qu'en compensation avec cette crise de chômage d'autres ouvriers pourront être l'objet d'une demande de main-d'œuvre accrue. Nous avons supposé en effet que, le prix du produit ayant baissé, la société ne s'est pas trouvée disposée à consommer une plus grande quantité du produit en question. Elle pourra donc affecter les économies réalisées sur cette catégorie de marchandises à l'achat d'autres marchandises, ce qui revient à accroître la demande relative à ces marchandises.

diverses industries, cette augmentation de la population aurait un effet contraire à celui qui était indiqué comme se produisant dans l'hypothèse où l'accroissement porte sur les capitaux. Les travailleurs seraient refoulés des sous-groupes supérieurs vers les sous-groupes inférieurs. On produirait moins de marchandises de luxe, contenant beaucoup de travail, et plus de marchandises de première nécessité, contenant surtout de la matière première.

En fait, il est évident que, depuis cent ans, la population a progressé moins rapidement que la richesse. La courbe ascendante du taux des salaires est là pour le prouver.

Du même coup, la « loi de Malthus », entendue au sens populaire du mot, est démentie. Non seulement des habitudes nouvelles se sont formées, ont haussé d'une manière définitive le niveau de vie des classes populaires et ont poussé les familles à restreindre en conséquence leur progéniture, mais, ce qui est encore beaucoup plus important, le rapide développement de la richesse a fait du niveau de vie une grandeur variable au lieu d'une grandeur constante. Profondément imprégnée par le dynamisme économique, la psychologie populaire comporte désormais, outre la volonté de se maintenir à un niveau social donné, celle de faciliter aux enfants leur accession à un niveau supérieur, et ce nouvel objectif, au moins autant que le premier, gouverne la conduite des masses.

En conclusion, et tout en faisant au sujet du néo-malthusianisme les réserves morales qui s'imposent, M. Clark puise dans son étude des lois de la population de nouvelles raisons d'affirmer la bonté du régime économique actuel. Dans leur ensemble, les forces dynamiques agissant au sein des sociétés modernes tendent constamment à modifier les conditions de l'équilibre économique d'une manière favorable aux masses populaires. Le système est non seulement juste, mais encore avantageux.

CHAPITRE II

De l'influence exercée sur l'affectation et la rémunération des travailleurs par des facteurs autres que celui de la productivité du travail.

Vue de haut, la doctrine de la « productivité marginale » nous apparaît avant tout comme une analyse du mécanisme des échanges. Ces échanges portent tantôt sur des utilités, tantôt sur des activités. Les opérations portant sur des utilités se décomposent en trois stades. Dans le premier, l'entrepreneur cherche à ajuster la production collective aux besoins, ou, plus exactement, aux facultés d'achat de chacun; il se base pour cela sur la productivité probable du capital et du travail. Dans le second stade, la consommation effective des individus se règle sur la productivité réelle : chacun fixe son programme d'achat d'après le prix des marchandises offertes. Finalement, l'écart entre la productivité probable et la productivité réelle permet de faire cadrer exactement le programme des utilités offertes avec celui des utilités demandées.

Quant aux opérations portant sur les activités, — activité du facteur travail ou activité du facteur capital, — elles se décomposent en deux temps seulement : au premier, le vendeur d'activité est rémunéré selon sa productivité probable; au second, cette rémunération est remaniée de manière à correspondre à la productivité réelle.

Avouons-le, si ingénieuse que soit la construction théorique que nous venons de rappeler, si grande que soit la maîtrise avec laquelle M. Clark manie la méthode déductive, nous n'emportons pas de l'étude attentive des deux traités du savant économiste l'impression qu'il ait résolu d'une manière satisfaisante le problème qui nous occupe.

Tout d'abord, nous sommes quelque peu mis en défiance par ce que nous apercevons des préoccupations pratiques de l'auteur. Malgré son indéniable valeur scientifique, l'œuvre nous fait un peu trop penser aux « réfutations » du socialisme telles qu'elles fleurirent en France et en Angleterre au XIXe siècle.

En second lieu, le caractère purement formel des conclusions présentées laisse notre curiosité inassouvie. On nous dit que les « unités » de travail tendent à se répartir entre les diverses branches de la production de telle manière qu'elles aient partout la même productivité, que leur rémunération tend à se régler sur cette productivité, que par conséquent cette rémunération tend à être uniforme ; mais aucune vérification expérimentale, aucun commencement de preuve, si mince soit-il, ne vient étayer ces affirmations. On ne voit d'ailleurs pas comment il pourrait en être autrement, l' « unité » de travail de Clark paraissant à peu près aussi étrangère à la réalité économique que l'heure de travail social moyen de K. Marx.

Enfin, et surtout, les deux questions précises que nous nous posions restent sans réponse. Ce qui nous préoccupe, c'est d'abord de savoir si la totalité des forces de travail disponibles est utilisée au mieux de l'intérêt social ; c'est ensuite de savoir si la répartition des richesses sociales entre les individus composant la société est une répartition satisfaisante au point de vue de la justice. Or, tout compte fait, en expliquant les échanges sociaux par la réalisation d'un certain équilibre entre l'utilité marginale et la productivité marginale, M. Clark passe, sans y répondre, à côté de ces deux questions.

Sans aucune prétention d'offrir nous-même la solution désirée, nous voudrions présenter dans les trois sections ci-après un certain nombre d'observations destinées à serrer de plus près, en le replaçant dans son vrai jour, le double problème qui nous occupe.

Section I.

De l'affectation des forces de travail.

§ 1. — *Forces de travail existant en dehors de l'économie d'échange.*

En concentrant ses méditations sur le phénomène des échanges sociaux, M. Clark perd de vue une fraction importante des forces de travail existant, à un moment donné, à l'intérieur de la société. Ce sont :

1° Les forces de travail affectées à l'économie publique, par opposition à l'économie privée ;

2° Les forces de travail affectées à l'économie fermée, par opposition à l'économie d'échange ;

3° Les forces de travail non employées parce qu'elles appartiennent à des individus qui, comme on dit familièrement, n'ont pas besoin de travailler pour vivre.

Revenant ici sur une idée impliquée dans le chapitre précédent[1], nous dénonçons énergiquement le postulat qui consiste à ne voir dans la société qu'une masse d'individus s'associant pour produire des richesses et se séparant pour les consommer.

De quel droit ignorer les multiples activités auxquelles la société s'adonne, et qui tendent à satisfaire non pas les besoins d'un seul ou les besoins de quelques-uns, mais ceux de la collectivité sociale tout entière? Le besoin de sécurité extérieure, satisfait par l'organisation des armées de terre et de mer, le besoin de sécurité intérieure, satisfait par l'institution de la justice et de la police, le besoin d'instruction et d'éducation, le besoin d'hygiène publique, le besoin de voies de communication et de moyens de transport en commun, le besoin d'expansion coloniale, etc., etc., sont aussi réels, aussi pressants, que quantité de besoins individuels. Ils absorbent une fraction importante du travail et du capital social. De toute évidence, aucune théorie générale de l'affectation des forces de travail n'est satisfaisante qui ne s'applique pas à l'économie publique aussi bien qu'à l'économie privée.

De même pour la masse considérable de travail qui, s'employant au foyer domestique, est soustraite à l'économie de l'échange. Souvent les historiens, opposant l'âge de l'économie fermée à celui de l'économie urbaine ou à celui de l'économie nationale, laissent entendre que l'économie fermée est chose du passé. Un verdict aussi absolu ne cadre pas avec la réalité. Entre le moment où les « utilités » quittent le *circulus* des échanges et celui où elles sont effectivement consommées s'écoule un temps plus ou moins long pendant lequel, au sein de la famille, elles subissent une dernière façon. Pour la nourriture, c'est la cuisson des aliments, la préparation des repas ; pour toutes les richesses durables qui ne se consomment que lentement : vêtements, mobilier, etc., c'est l'entretien journalier. Enfin, tous les soins que la mère consacre à la formation physique, morale et intellectuelle de l'enfant depuis le moment où celui-ci naît, jusqu'au moment où le premier des deux meurt, sont autant de formes du travail humain qui, pour

1. Voir ci-dessus, ch. I, section IV.

n'être pas rémunérées, n'en sont pas moins fécondes et productives au plus haut point. A cet effort inlassablement renouvelé de la mère de famille, joignons les tâches multiples que le père lui-même, surtout dans la vie rurale, exécute au foyer et pour le foyer domestique, joignons la part prise par les enfants au labeur des parents, part qui tantôt consiste en un véritable travail industriel ou agricole, tantôt consiste à suppléer la mère dans ses fonctions familiales : l'économiste qui disserte sur le travail humain sans tenir compte de tous ces labeurs n'a-t-il pas de la réalité une vue tellement limitée qu'elle perd toute valeur objective ?

Enfin, nous ne pouvons prendre notre parti d'une omission moins grave, mais choquante au point de vue moral, c'est celle qui porte sur les forces de travail des oisifs volontaires. Rien, dans les raisonnements de M. Clark, ne s'applique au cas de ces derniers, parce que, par définition, ils ne font pas partie du « facteur travail ». Mais une société est-elle décemment organisée tant qu'elle n'exige pas que chacun participe, dans la mesure de ses moyens, au mieux être de tous, et ceci n'implique-t-il pas qu'il doive être fait état des aptitudes en question dans la répartition générale des tâches à effectuer.

§ 2. — *Facteurs régissant l'affectation des forces de travail en dehors de l'économie d'échange.*

En ce qui concerne plus particulièrement les forces de travail situées dans le champ de l'économie publique ou dans celui de l'économie domestique, il importe de souligner l'impossibilité où nous nous trouvons d'expliquer leur affectation par le seul jeu de la productivité marginale. Toute la doctrine de la productivité se rattache, nous l'avons vu, à celle de la valeur d'échange. Or, ni en économie publique, ni en économie fermée, cette notion n'intervient.

Ce n'est pas en mettant en balance la productivité du travail consacré à la fabrication des chaussures et celle du travail consacré à rendre la justice que la société détermine le rapport à observer entre le nombre des juges et celui des cordonniers. De même la mère qui reste au foyer domestique et y travaille plutôt que de s'engager dans des occupations rétribuées choisit non pas entre deux gagne-pain plus ou moins avantageux, mais entre

deux genres de vie. Dans ces conditions, la productivité du travail est loin d'être sa préoccupation dominante. Sans doute, des considérations économiques pèsent trop souvent sur sa décision, mais, en tout état de cause, elles se heurtent à des considérations non économiques extrêmement fortes.

En d'autres termes, à côté de l'échelle des valeurs proprement économiques, existe une échelle des valeurs politiques ou morales absolument indépendante de la première et qui, dans un grand nombre de cas, guide, de préférence à celle-ci, la conduite des hommes.

Masquer l'une de ces deux échelles pour expliquer par le jeu d'une force unique l'ensemble des activités humaines [1], c'est céder à la grande tentation d'unité qui, dans tous les domaines, assiège l'homme de science : mais, du moment que la diversité théoriquement éliminée subsiste dans les faits, ce n'est pas faire œuvre de science.

§ 3. — *Influences diverses s'exerçant sur les affectations dans le cadre de l'économie d'échange.*

Même lorsqu'on se borne à considérer les affectations relevant de l'économie d'échange, il est impossible de tout ramener au jeu de la productivité marginale.

Le postulat fondamental de M. Clark est celui de la mobilité du facteur travail. Nous avons déjà vu quelles atténuations l'auteur est obligé d'apporter à sa propre thèse. Il montre que la répartition de la population à la surface du globe n'est susceptible d'aucune modification rapide. Il signale, d'autre part, le progrès des tendances monopolistiques, mais, à côté des forces de frottement ainsi décelées, beaucoup d'autres existent, au moins aussi puissantes. Nous citerons notamment :

a. *La force des habitudes.* — L'homme a beau être hardi dans ses conceptions, souple dans ses adaptations, il est, plus encore, l'enfant de la tradition. En dernière analyse, la vie sociale, c'est un certain nombre d'habitudes dont l'individu prend le pli pendant les premières années de sa vie, et dont, ensuite, il ne peut plus se

1. Tels les individualistes outranciers du milieu du XIXe siècle, représentant l'activité du soldat ou du juge comme un service rendu à titre personnel à chacun des membres de la société. Parce qu'à son tour il raisonne sur *l'homo œconomicus*, M. Clark se laisse aller à des paradoxes du même genre.

débarrasser. Chose importante à noter, ces habitudes ne sont pas seulement individuelles, elles sont collectives et héréditaires. L'individu placé dans un certain milieu adopte les manières d'être ou de faire de son milieu ; le fils suit l'exemple du père. En matière d'affectation industrielle, comme en toute autre matière sociale, l'ambiance et l'hérédité jouent un rôle considérable.

b. *L'importance que l'homme attache à quantité de jouissances non mesurables en valeur, non procurées par le travail.* — M. Charles Gide a mille fois raison de le proclamer : l'économie de la consommation attend encore son Adam Smith.

Toujours nous retombons dans l'erreur qui consiste à ne voir dans l'individu qu'un producteur. Quand donc nous rendrons-nous compte que l'individu est avant tout un consommateur ? Quel est le pivot de la vie humaine, sinon le foyer, c'est-à-dire l'endroit où, depuis bien des générations, l'on ne « produit » plus (au sens commercial du mot), mais où l'on consomme ? Là où le foyer se trouve fixé, là, l'individu cherche du travail. Renverser l'ordre des choses, transplanter le foyer là où se trouve la meilleure chance de travail est une procédure anormale, à laquelle l'individu ne se résigne qu'en dernier ressort. Que l'importance prise à l'époque moderne par le phénomène des migrations ne nous trompe pas. Les émigrants ne sont jamais, par rapport à ceux qui restent enracinés, qu'une très faible minorité. Et d'ailleurs, même au moment où l'individu envisage une transplantation, les mobiles non économiques ne sont-ils pas souvent beaucoup plus forts que les mobiles économiques ? Les uns fuient l'oppression politique ou religieuse. Les autres ont soif d'aventures. D'autres encore, — tous ceux qui se ruent des campagnes vers les villes tentaculaires, — subissent l'irrésistible attraction de la sociabilité, du contact avec la foule, du bruit, des lumières, des amusements plus ou moins malsains, tous mobiles qui n'ont rien à voir avec l'utilité marginale sociale des services rendus.

Dans le même ordre d'idées, nous signalerons l'importance des mobiles non économiques intervenant dans le choix de telle profession de préférence à telle autre. C'est ainsi que, tout au moins jusqu'à ces dernières années, les jeunes filles se portaient en foule vers les industries de l'aiguille, non pas tant pour ce que cela pouvait leur rapporter que parce que c'était une façon de se préparer aux tâches du foyer domestique.

c. *L'ignorance.* — Même lorsque nous voudrions aller là où nous gagnerons le plus, nous en sommes empêchés par notre manque d'informations exactes au sujet de la réalité économique. Déjà l'entrepreneur, pour sa part, a toutes les peines du monde à se former une idée juste de la ligne par où passe la frontière des diverses consommations sociales. C'est à l'aveuglette qu'il prend, le plus souvent, la décision d'augmenter, de restreindre ou de modifier sa production. Mais, alors même que cette décision est prise et que, par exemple, une demande de main-d'œuvre est formulée par lui, rien ne dit que cette demande soit satisfaite, parce que, de leur côté, les travailleurs ignorent totalement le sens dans lequel s'oriente l'activité économique. Pourquoi fait-on venir des Italiens pour tailler le granit d'Auvergne, sinon parce que les Auvergnats ignorent qu'il y a là, à deux pas de leur foyer, une profession avantageuse ?

d. *L'alliance permanente et intime entre l'entrepreneur et le capital.* — L'importance de ce facteur de déséquilibre économique peut difficilement être exagérée. Il produit ses effets à la fois dans le domaine de la rémunération du travail, où nous le retrouverons tout à l'heure, et dans celui de l'affectation, qui seul nous occupe actuellement. Dans le système de M. Clark, l'entrepreneur et le capital sont absolument indépendants l'un de l'autre; la tâche essentielle de l'entrepreneur, tâche qu'il ne partage à aucun degré avec le capital, est d'ordonner la production ; les décisions prises dans cet ordre d'idées par l'entrepreneur sont exclusivement guidées par le désir de réaliser le plus grand profit net ; sous l'influence de ce mobile, le capital et le travail sont amenés là où ils ont une productivité marginale supérieure à la productivité marginale moyenne, et ceci aboutit finalement à assurer la satisfaction du maximum de besoins sociaux.

Or, voici qui compromet singulièrement la solidité de cet édifice théorique : en réalité, dans l'immense majorité des cas, l'entrepreneur et le capitaliste ne sont qu'une seule et même personne ; en réalité, le désir de sauvegarder le capital et de toucher l'intérêt moyen agit sur l'esprit de l'entrepreneur beaucoup plus efficacement que ne fait le désir de toucher un bénéfice net. D'où l'affaiblissement considérable de ce qu'on appelle précisément l'*esprit d'entreprise* et la stagnation de la production qui se fige dans un moule déterminé, sans se soucier d'aller, avec les risques

que cette hardiesse comporte, au devant des vœux des consommateurs. Que le lecteur évoque dans son esprit ce qu'il a lu un peu partout de la timidité des capitalistes français, des épargnes que ceux-ci n'osent faire fructifier et qu'ils confient aux établissements de crédit, de la mentalité de « tire-lire » régnant avant la guerre dans ces établissements, du ralentissement de l'enrichissement français, conséquence de toute cette politique, et il se rendra compte que le mécanisme social réglant, même dans l'économie de l'échange, les affectations des travailleurs, diffère considérablement de celui décrit par M. Clark.

e. *Les considérations relatives à l'intérêt collectif.* — Considérer l'économie d'échange comme résultant exclusivement du conflit des intérêts privés, c'est raisonner sur un monde qui n'est pas le monde réel. Non seulement l'économie publique joue son rôle, comme nous le rappelions tout à l'heure, *à côté* de l'économie privée, mais encore elle pénètre celle-ci de toutes parts. Lorsque les sociétés humaines, arrivées à un certain degré de civilisation, abandonnent l'activité économique à l'individu, elles ne perdent pas de vue pour cela l'intérêt collectif, mais bien au contraire se préoccupent de le servir. Plus l'activité individuelle grandit, plus s'intensifie en même temps la vie du groupe. Les impôts plus productifs permettent d'entreprendre de plus grandes œuvres sociales, la solidarité existant entre l'individu et le groupe est perçue de plus en plus nettement. Ne nous laissons pas tromper à cet égard par la brusque floraison des doctrines de l'économie politique individualiste au début du XIXe siècle. Réaction justifiée contre les excès du mercantilisme, ce courant de pensée n'a pu modifier les conditions fondamentales de la vie sociale. A peine le dogme nouveau de la liberté industrielle ou commerciale était-il proclamé par l'école individualiste que la politique dite de l'économie nationale, héritière du colbertisme, prenait en tous pays un nouvel essor. Plus ardemment que jamais chaque nation s'efforce actuellement de former à elle seule une entité économique complète, puissante et saine. Dans ce but, les interventions de la puissance publique dans le domaine économique se multiplient. Politique douanière, concessions ou monopoles légaux, législation ouvrière : sans doute M. Clark n'a pas complètement ignoré ces formidables forces de frottement. Mais il n'a pas suffisamment marqué, selon nous, l'influence prépondérante exercée par elles,

même dans le domaine de l'économie privée, sur les affectations des travailleurs.

Ce n'est pas la loi de la productivité marginale qui fait que la culture du blé occupe en France un nombre considérable de bras, c'est le droit protecteur frappant les blés étrangers. Ce n'est pas la loi de la productivité marginale qui maintient nos chemins de fer en activité alors qu'ils sont en déficit, c'est la garantie d'intérêt. Ce n'est pas la loi de la productivité marginale qui a fait disparaître l' « ouvrier de huit ans », c'est l'interdiction légale d'employer l'enfant à un travail industriel.

§ 4. — *L'affectation effective des forces de travail et l'intérêt général.*

Reste à se poser la grande question qui domine toute la matière, et que M. Clark n'effleure même pas, celle de l'*optimum* social. L'affectation des travailleurs telle qu'elle se réalise en fait dans nos sociétés modernes est-elle, oui ou non, conforme à l'intérêt général ?

L'on ne risque guère de se tromper en pariant pour la négative. En effet :

1. L'affectation en question dépend en premier ressort de la répartition des tâches entre l'individu, les groupements privés et la collectivité nationale. Or, l'on est loin d'avoir l'impression que, dans l'état actuel des choses, cette répartition soit la meilleure possible. La formule réservant aux individus le privilège de l'action et à la collectivité celui du contrôle est séduisante, mais ne suffit pas à résoudre toutes les difficultés pratiques qui se présentent.

2. Dans tout ce qu'elle entreprend, la collectivité nationale évite difficilement le gaspillage des forces; cela précisément parce que, ne se guidant pas sur la valeur économique, mais bien sur des considérations d'un autre ordre, elle ne peut pas comparer l'utilité des biens produits avec la productivité du travail ou du capital. S'appuyant sur cet argument, beaucoup de bons esprits souhaitent que la collectivité réduise son activité au minimum. Mais encore faut-il pouvoir déterminer en quoi ce minimum doit consister. Beaucoup de tâches s'imposent obligatoirement à la collectivité, et, même si elles sont coûteuses, doivent être entreprises par elle.

3. Même lorsqu'elle est le fait de la collectivité tout entière, l'activité peut parfaitement ne pas être conforme à l'intérêt social. A l'appel de chefs égoïstes ou incapables, les nations se lancent parfois dans les pires aventures. Quel affreux démenti pour l'optimisme « dynamique » de M. Clark que la guerre mondiale déclenchée en 1914.

4. Même en temps de paix, les rapports entre l'économie nationale et l'économie internationale ne sont pas réglés d'une manière rationnelle. Le problème, il est vrai, est particulièrement délicat. Jusqu'où convient-il d'aller dans la voie du nationalisme économique ? Au contraire, ne serait-il pas plus avantageux que chaque pays se spécialise dans les productions pour lesquelles il est le mieux fait, quitte à se procurer ce qui lui manque au moyen du commerce international ? Selon qu'on s'orientera finalement vers une solution ou vers l'autre, la répartition des travailleurs entre les diverses branches de la production variera considérablement.

5. L'intervention de la collectivité dans les activités relevant de l'économie d'échange reste, malgré tout, insuffisante. On compte trop, pour sauvegarder l'intérêt général, sur la concurrence entre individus. Or, par la force des choses, l'individu est porté à sacrifier l'avenir au présent. En particulier en matière d'utilisation des forces de travail, il n'est pas satisfaisant d'abandonner entièrement aux intéressés, parents et enfants, la matière si importante au point de vue du mieux être social, si grosse de conséquences futures, qu'est l'orientation professionnelle.

6. La famille traverse une crise, et l'un des facteurs de cette crise, — nous ne disons pas que ce soit le plus important, — est la nécessité où trop de femmes se trouvent d'embrasser des professions rémunérées. Si nous jugeons que la place de la femme continue d'être au foyer domestique, nous devrions faire les sacrifices collectifs nécessaires pour l'y maintenir ; au cas contraire, nous devrions favoriser le développement des organes de remplacement nécessaires. De toute manière, la situation actuelle ne peut être considérée comme satisfaisante : l'affectation des forces de travail féminines prête à la critique.

7. Rien, ou à peu près rien, n'est fait pour découvrir les aptitudes latentes existant dans chaque individu, ou, si ces aptitudes sont connues, pour assurer leur utilisation. Nous avons déjà rappelé le cas des rentiers auxquels les arrangements sociaux permettent de vivre dans l'oisiveté. La non-utilisation des aptitudes méconnues représente sans doute un manque à gagner social beaucoup plus considérable encore. Combien de gens se révèlent à eux-mêmes lorsqu'une circonstance imprévue se produit, qui, dans le cours ordinaire de la vie, auraient toujours ignoré ce dont ils étaient capables.

8. Le vice fondamental du système actuel réside dans ce fait que l'importance des revenus individuels détermine d'une manière exclusive le programme général des consommations. Le théoricien absorbé dans la contemplation de ce qui se passe sur le « marché » économique met hors de discussion l'état de fait initial en vertu duquel la demande des richesses varie avec leur prix. Il ne se demande pas pourquoi, — pour raisonner sur l'exemple imaginaire auquel nous avons déjà eu recours, — une société donnée demande seulement mille paletots élégants, dix mille paletots confortables, cent mille paletots ordinaires. Ou plutôt il répond, comme si cela allait de soi et ne soulevait aucune discussion : c'est parce que la demande *effective* est telle : parce que le nombre de personnes disposées à payer 400 francs un paletot élégant, 200 francs un paletot confortable, 100 francs un paletot ordinaire, est précisément de mille, dix mille ou cent mille. Mais, encore une fois, pourquoi cette demande effective, pourquoi, par exemple, chaque individu n'est-il pas à même d'introduire dans sa consommation un paletot ordinaire ; pourquoi, d'autre part, quelques privilégiés peuvent-ils se commander, au lieu d'un paletot à 100 francs, un paletot à 400 francs ? Evidemment, c'est parce que ces quelques privilégiés ont de gros revenus individuels, et que, à l'autre bout de l'échelle sociale, d'autres individus n'ont pas de quoi se payer un paletot ordinaire.

Déclarer, dans ces conditions, que seule la répartition *fonctionnelle* des richesses, et non la répartition *individuelle*, intéresse l'économiste, paraît vraiment paradoxal. Nous réservant de revenir sur cet aspect de la question, nous noterons seulement ici qu'il n'y a aucune raison, au contraire, pour penser qu'un programme de consommation des richesses, et par conséquent d'affectation des travailleurs, exclusivement basé sur les revenus individuels, soit un programme conforme à l'intérêt général.

Deux exemples précis feront toucher du doigt cette importante vérité. Il fut un temps où presque toute la richesse de la France se concentrait sur le monarque et sur ses courtisans et où, d'autre part, la vie du paysan pouvait être décrite par La Bruyère dans les termes que tout le monde connaît. A ce moment foisonnèrent les ouvriers d'art, les tapissiers, les ébénistes, les orfèvres, dont les œuvres nous enchantent encore aujourd'hui, et pourtant le niveau de vie des masses populaires était à peine plus élevé qu'au Moyen Age. Une telle utilisation des forces de travail, quoique répondant aux besoins sociaux effectifs, était-elle satisfaisante ? Evidemment non.

Considérons maintenant ce qui se passe de nos jours, et réfléchissons un instant au problème douloureux du chômage involontaire. Froidement, on déclare que, si un ouvrier est sans travail, c'est parce que le produit qu'il serait susceptible de créer n'est pas demandé. Or, ses besoins à lui existent, et, à première vue, on ne voit pas pourquoi ils ne peuvent pas servir de contrepartie, en vertu de la loi des débouchés, à la demande des utilités créées par lui. Hélas ! il a suffi qu'à un moment donné, par suite d'un phénomène dynamique quelconque, l'ouvrier en question se soit trouvé en surnombre dans l'usine sociale. Aussitôt, n'ayant plus de revenu, il a cessé de compter comme consommateur virtuel, et, du même coup, il s'est trouvé comme rejeté hors du monde des vivants. La chaîne sans fin des échanges s'est refermée en dehors de lui. Du montant total des besoins, son besoin est retranché ; du montant total des activités, son activité est retranchée. L'équilibre général n'est pas troublé. Il y a simplement, dans un coin, un vaincu de la vie qui souffre et que seule la charité publique empêche de mourir [1].

Loin de nous, certes, l'idée de nier les bienfaits considérables du régime individualiste. Mais nous ne devons pas non plus ignorer volontairement ses tares. Tant que la « demande effective » des utilités gouvernera seule l'activité des hommes, le problème de la mise en valeur rationnelle du travail humain ne pourra être considéré comme résolu.

1. Bien entendu des changements de personnes se produisent continuellement parmi les chômeurs. Ce ne sont pas toujours les mêmes qui sont exclus du cercle des échanges. Il s'agit plutôt d'une sorte d'équilibre global qui s'établit entre une certaine quantité de demande virtuelle qui ne se transforme pas en demande effective, et une certaine quantité d'activité virtuelle qui ne se transforme pas en activité effective.

Section II.

De la rémunération des forces de travail.

§ 1. — *Rémunération des forces de travail en dehors de l'économie d'échange.*

Rappelons, pour commencer, l'existence des nombreuses forces de travail employées soit dans l'économie domestique, soit dans l'économie publique.

Les premières, dont l'importance numérique va en diminuant mais reste encore considérable, ne reçoivent aucune rémunération. A cause de cela, l'économiste est porté à les ignorer. A notre avis, c'est un tort : on devrait arriver à élaborer une théorie générale du travail humain qui ne soit pas seulement la théorie du travail rémunéré.

Les secondes, dont l'importance au contraire va sans cesse en augmentant, sont bien rémunérées, mais cette rémunération n'est pas basée sur la valeur économique. Sans doute, lorsque l'autorité publique fixe le taux des indemnités allouées à ses agents, elle s'inspire dans une certaine mesure du taux de rémunération que ces mêmes personnes pourraient obtenir dans l'économie d'échange, mais elle n'est nullement astreinte à se guider sur ce seul critère, et l'on sait de reste quelle différence existe entre l'échelle de traitement des fonctionnaires et l'échelle des revenus du travail dans le commerce libre. Pour s'expliquer cette différence, il faut se rendre compte du fait que le travail exécuté dans la sphère de l'économie publique est, en droit, du travail réquisitionné, et non du travail contractuel. Ce caractère obligatoire éclate dans le cas du service militaire universel, et aussi dans toutes les besognes commandées au nom de la défense nationale ou de la sécurité publique. Il se retrouve, atténué, dans le cas des fonctionnaires civils : l'individu peut bien refuser de servir l'Etat, mais sa liberté s'arrête là. Il ne peut discuter, le cas échéant, le taux de l'indemnité qui lui est offerte. Le système fonctionne parce qu'il met en jeu chez l'individu d'autres ressorts que l'intérêt économique. Ce sont, du côté altruiste, le loyalisme à l'égard de la collectivité ; du côté égoïste, certaines considérations de prestige social, de permanence d'emploi, de tranquillité d'esprit engendrée par la limitation des responsabilités. Au total, il y a là toute une fraction de l'activité humaine, affectée aux tâches

intéressant le plus directement la collectivité, et dont la rémunération échappe complètement à la loi de la productivité marginale.

§ 2. — *Conflit entre l'appréciation subjective du labeur et le prix objectif du travail.*

Sous le bénéfice de cette double observation, nous sommes d'accord avec M. Clark pour reconnaître l'importance et la gravité du problème de la rémunération du travail dans l'économie de l'échange. Formulant ce problème dans les termes généralement admis par les économistes contemporains, nous dirons qu'il s'agit d'un conflit entre l'appréciation subjective de l'effort fait et le prix auquel cet effort est susceptible d'être payé sur le marché.

Envisagé sous l'aspect *subjectif*, c'est-à-dire par rapport à l'individu qui le fournit, le travail se définit en somme comme une certaine dépense de force humaine (force surtout physique ou surtout intellectuelle, peu importe), dépense qui est faite par l'intéressé en vue de satisfaire ses besoins propres, et qui n'est pas assez considérable pour impliquer un prélèvement conscient sur les réserves vitales de l'individu en question[1]. Seul juge du point où ce prélèvement commencerait à se produire, l'individu fixe librement ce qu'il considère comme sa journée de travail normal. Pour le banquier, ce sera six heures par jour pendant deux cent cinquante jours par an; pour le mécanicien, ce sera huit heures par jour pendant trois cents jours. Au delà de chacune de ces limites commence le sacrifice dont on attend, lorsqu'on l'accepte librement, un profit exceptionnel. En deçà de ces mêmes limites, tous les efforts faits ont, pratiquement, pour l'individu qui les fait, la même pénibilité, et comme d'autre part chaque homme se considère comme une fin en soi, égale en dignité à toute autre individualité humaine, aucune différence *subjective* n'existe, nous ne dirons pas entre l'heure de travail du mécanicien et celle du ban-

1. Chaque individu s'attribue, plus ou moins inconsciemment, une certaine force vitale *totale*. Selon son tempérament ou les circonstances dans lesquelles il se trouve placé, il est disposé ou astreint à consommer cette force vitale plus ou moins rapidement. Le savant qui abuse des veillées studieuses se résigne d'avance à vieillir vite. L'ouvrier verrier également. Mais l'un et l'autre n'ont pas conscience que l'intensité de leur effort réduise sensiblement leur rendement *total* éventuel; ou bien alors, s'ils ont ce sentiment, ils sont forcés de se considérer, l'un comme un martyr volontaire de la science, l'autre comme un esclave : leur effort ne peut plus leur apparaître, ni à l'un ni à l'autre, comme du « travail libre ».

quier, mais entre l'effort global donné par le mécanicien pendant ses deux mille quatre cents heures de travail annuel et l'effort global donné par le banquier dans ses mille cinq cents heures annuelles.

Et pourtant, le fait est là : ces efforts sont loin d'être payés au même prix. Non seulement le travail accompagné de faire-valoir rapporte plus que le travail nu, mais même entre les différentes catégories de travail nu, d'énormes écarts de rémunération existent. Le maître à danser peut se faire payer cinquante francs l'heure, alors que l'ouvrier verrier a droit à deux francs seulement.

§ 3. — *Constatation des différences de salaires existant d'une profession à l'autre.*

Concentrant notre attention sur cette seule question de la rémunération du travail, nous prendrons d'abord M. Clark à partie à propos du moyen employé par lui pour expliquer, si l'on peut dire, en les niant, les différences de salaire qu'on constate d'une profession à l'autre. Au verrier qui se plaint d'être moins payé que le danseur, M. Clark répond en somme ceci : si vous touchez vingt-cinq fois moins que le danseur, c'est parce que, dans une heure de votre travail, il y a vingt-cinq fois moins d'unités de travail que dans une heure de son travail à lui; en réalité, par conséquent, l'unité de travail vous est payée le même prix qu'à lui.

Mais sur quoi se base ce raisonnement ? Sur le rendement du travail. C'est parce que le verrier gagne vingt-cinq fois moins que le danseur que M. Clark déclare apercevoir dans l'heure d'efforts du verrier vingt-cinq fois moins d'unités de travail que dans celle du danseur. « Vous gagnez vingt-cinq fois moins parce que vous représentez vingt-cinq fois moins d'unités; vous représentez vingt-cinq fois moins d'unités parce que vous gagnez vingt-cinq fois moins ». Le cercle vicieux ne paraît pas niable[1].

1. Il semble intéressant de signaler que, en ce qui concerne le capital, M. Clark a eu soin d'éviter un cercle vicieux du même genre, cercle vicieux qui aurait été le suivant : tel bien capital rapporte moins que tel autre parce qu'il représente moins d'unités de capital; il représente moins d'unités de capital parce qu'il rapporte moins. Du coup, toute la théorie des rendements décroissants, théorie qui repose sur l'opposition entre la valeur d'un capital donné et celui des produits de ce capital, s'effondrait. Pour éviter cette faute de raisonnement et cet écueil, M. Clark (cf. *Distribution*, p. 374) égale la valeur d'un bien capital donné à l'effort de travail social nécessaire pour produire ce bien capital. En ce qui concerne le travail, il nous semble qu'une difficulté analogue existait, mais que M. Clark ne l'a pas aperçue.

En sens contraire, on peut faire valoir, il est vrai, que M. Clark lui-même

Nous l'éviterons en reconnaissant que les différents genres de travaux, si on les considère non plus subjectivement, mais au contraire objectivement, présentent des différences de qualité. L'utilité sociale produite par eux est plus ou moins grande. Le « travail » n'est pas une donnée homogène comme est le « capital ». Il n'y a pas un salaire du travail comme il y a un intérêt du capital. Il y a différents salaires, comme il y a, pour différentes marchandises, différents prix.

Cela complique le problème de la rémunération du travail, mais ne change pas radicalement sa physionomie. On nous peignait des « doses » de travail non différenciées, répandues dans tout le champ industriel, et dont la production tendait à se niveler. On peut, même en restant fidèle à la théorie de la productivité marginale, remplacer cette conception par celle d'unités qualitativement différenciées, ces unités formant autant de catégories distinctes et se concurrençant les unes les autres à l'intérieur de chaque catégorie.

Reste à savoir :

1° Pourquoi les différentes catégories de travaux ont des valeurs sociales différentes ;

2° Si vraiment la rémunération du travail correspond à sa productivité ;

3° Si cette rémunération satisfait les exigences de la conscience sociale au point de vue de la justice.

§ 4. — *De l'inégale productivité des différentes catégories de travaux.*

Au fond, la question qui se pose n'est autre que celle de la fluidité du « facteur travail ». Si cette fluidité existait réellement, l'écart entre la valeur sociale du verrier et celle du maître à danser ne tarderait pas à disparaître ; la profession de maître à danser

signale l'existence de revenus globaux touchés par certains sous-groupes industriels, et supérieurs à la moyenne. Ces revenus globaux, anormalement élevés, sont dus à un écart entre la productivité probable et la productivité réelle. Ils impliquent donc que les « unités » de travail ou de capital placées dans le sous-groupe en question ont une productivité supérieure à celle des unités placées dans les autres sous-groupes. Mais, dans le raisonnement de M. Clark, le surcroît de productivité doit disparaître à la suite d'une augmentation du nombre des unités.

Nous croyons, quant à nous, que certains travailleurs gardent toujours un avantage de productivité par rapport à certains autres travailleurs, et nous nous refusons à interpréter cette différence de qualité comme une simple différence de quantité.

serait envahie, celle de verrier délaissée, et le coefficient d'abondance des utilités offertes se trouvant ainsi dûment corrigé, le labeur de ces deux catégories de travailleurs serait affecté de la même valeur sociale. Il n'est pas contestable que, dans certains cas, jusqu'à un certain point, et moyennant des délais plus ou moins considérables, ces transformations qualitatives de forces de travail sont possibles. Mais encore faut-il reconnaître que ce n'est pas là une règle générale. Très souvent, au contraire, on a affaire, soit à des monopoles naturels, soit à des spécialisations indépendantes de la volonté individuelle, et contre lesquelles on est désarmé.

A ce dernier point de vue, il convient de rappeler l'influence du lieu d'habitation : une population rurale ne peut se transformer à volonté en population urbaine. Éventuellement des individus émigreront de la campagne vers la ville. Mais le mouvement ne sera pas assez rapide pour agir d'une manière sensible sur la productivité marginale.

En ce qui concerne les monopoles naturels, il faut rappeler tous les dons intransmissibles du corps et de l'esprit. On ne peut devenir à son gré poète, peintre, musicien, chanteur, mathématicien, etc. ; ou plutôt, si l'on peut, par la volonté, acquérir les rudiments de ces arts, on ne peut y réussir que si la nature vous a marqué d'avance pour ce genre d'activité. Rien que pour maîtriser une certaine technique, technique de l'ingénieur, du médecin, de l'homme de loi, etc., il faut, en dehors des facilités matérielles possédées par ce qu'on appelle les classes dirigeantes, des facultés intellectuelles qui ne se commandent pas. Enfin, du haut en bas de l'échelle des productions industrielles, partout où règne la division du travail, se manifeste chez certains individus, depuis le modeste contremaître ou le maître-valet jusqu'aux Rockefeller ou aux Carnegie, une aptitude à la direction, à la coordination des efforts qui, elle aussi, apparaît comme un don naturel beaucoup plutôt que comme un effet de la volonté.

En d'autres termes, ce qui situe définitivement les hommes dans l'échelle des rémunérations, ce n'est ni la pénibilité de leur travail, ni les dangers qu'ils sont susceptibles de courir, ni même leur bonne volonté, c'est uniquement la *rareté* plus ou moins grande de leurs aptitudes innées. Les travaux faciles, c'est-à-dire ceux qu'un grand nombre de gens peuvent faire, sont peu payés ;

les travaux difficiles, monopole d'une élite, sont largement payés.

Une fois de plus, nous revenons à la vieille loi de l'offre et de la demande. Les économistes contemporains ont fortement insisté sur l'idée que l'offre tend à se modeler sur la demande. Prenons garde de ne pas pousser cette théorie trop loin. En particulier en ce qui concerne les activités humaines, l'offre reste, dans une large mesure, indépendante de la demande; par conséquent, c'est elle qui gouverne la demande et qui exerce sur le prix l'influence prépondérante.

Bien entendu, au bout du compte, l'équilibre de l'échange doit finir par s'établir. La vente n'a lieu que si, au prix offert par le vendeur, la marchandise trouve preneur. Le nombre des opérations conclues dépend toujours, en dernier ressort, de la répartition des revenus individuels, et aussi de l'organisation économique générale, c'est-à-dire, en somme, de la demande effective.

Dans le système économique actuel, le monopole naturel des individus produisant eux-mêmes certains biens de consommation ne leur vaut des rémunérations colossales que parce que quelques privilégiés de la fortune sont en état d'offrir ces rémunérations : le portrait du peintre à la mode, l'opération du grand chirurgien, la robe de la bonne faiseuse, ne valent si cher que parce qu'une poignée de consommateurs peut y mettre le prix.

D'autre part, le monopole naturel qu'est l'aptitude à commander est rémunéré très différemment selon qu'il a la chance de s'exercer dans le domaine de l'économie publique ou dans celui de l'économie privée. Dans l'économie privée, cette aptitude engendre le profit net, et sa rémunération peut, en conséquence, s'élever extrêmement haut; dans l'économie publique, le rendement en valeur marchande n'existant pas, le salaire reste inélastique : les émoluments d'un Galliéni, d'un Lyantey, d'un Foch, mesurent mal les services rendus par eux à la collectivité.

Sous ces réserves, l'inégale répartition des dons naturels reste, selon nous, l'explication nécessaire de l'inégalité des rémunérations.

§ 5. — *De la relation entre la productivité et la rémunération du travail.*

1° Pour poser clairement la question, il convient de parler de *travail salarié*, et non de travail en général. Au travail salarié

s'oppose d'une part le travail des chefs d'entreprise [1], d'autre part celui des travailleurs « indépendants ». Le problème de la rémunération des chefs d'entreprise forme en quelque sorte l'envers du problème du salaire. Le chef d'entreprise se rémunère sur le prix de vente. Il s'agit de savoir s'il abandonne bien au travail salarié ou au capital emprunté la part de ce prix de vente à laquelle ces éléments ont droit.

Quant à la rémunération des travailleurs indépendants, c'est-à-dire des gens qui ne commandent ni n'obéissent à personne, elle ne soulève aucune difficulté de répartition, puisque le travailleur reçoit l'intégralité de la valeur créée par lui.

2° Prenant pour point de départ de toutes ses déductions la notion de productivité marginale du travail, M. Clark omet de nous dire ce qu'il entend exactement par là. L'unité marginale de travail crée, nous dit-il, par son effort nu, une certaine valeur. Sur cette valeur, le salaire de toutes les unités de travail se règle. Mais s'agit-il bien de la valeur totale créée par le travail, ou seulement d'une partie de cette valeur? On ne peut éviter de poser la question, parce que constamment le salaire est mis en parallèle avec l'intérêt, et que, dans le système de M. Clark, l'intérêt ne comprend pas toute la valeur imputable au capital, mais seulement le fruit net du capital, en dehors duquel existe encore une prime d'amortissement produite par les « richesses capitales », et comprise dans ce que M. Clark appelle la « rente », c'est-à-dire le prix de location de ces richesses capitales.

On est donc amené à se demander si une subtilité du même genre n'interviendrait pas dans la notion de la productivité du travail. En fait, tel n'est pas le cas. L'opposition entre le travail et les travailleurs n'est pas poussée par M. Clark aussi loin que celle entre le capital abstrait et les capitaux concrets. Le produit du travail auquel le salaire est censé correspondre représente tout ce que les travailleurs sont susceptibles de créer. Eventuellement, il doit être suffisant, non seulement pour faire vivre les travailleurs, mais encore pour assurer leur reproduction.

3° Une difficulté à signaler parmi toutes celles qui empêchent de vérifier expérimentalement la thèse de M. Clark réside dans le fait que beaucoup de données prises en considération par le

1. Ne pas confondre ceux-ci avec l' « entrepreneur » théorique de M. Clark, lequel, par hypothèse, n'exécute aucun travail.

salarié lorsqu'il met en balance son gain et sa peine ne sont pas appréciables en argent. Le prestige social de certaines professions, la sécurité de certains emplois, l'hygiène, le confort, l'agrément de certaines conditions de vie figurent, notamment, parmi ces impondérables.

4° Au fond, la doctrine que le salaire est réglé par la productivité se défend surtout par l'argument *a contrario* que nous avons déjà indiqué : la preuve que le travailleur reçoit tout ce qui lui est dû, c'est qu'il ne cherche pas à gagner davantage ailleurs ; la preuve que les entrepreneurs d'une industrie donnée ne font pas de profit net, c'est que d'autres entrepreneurs ne viennent pas les concurrencer.

Ce raisonnement, on le sait, ne tient pas suffisamment compte des forces de frottement. En particulier en ce qui concerne la détermination du salaire, ces forces jouent un rôle considérable.

a. La première raison pour laquelle beaucoup de travailleurs se contentent de salaires médiocres est leur répugnance à la transplantation. En particulier les populations rurales sont fortement enracinées au sol. Elles ont donc tendance à se contenter des emplois qui se trouvent à leur portée, même si ceux-ci sont désavantageux. Leur choix est d'autant plus restreint que l'éparpillement des entreprises est plus grand.

b. L'influence exercée par le « niveau de vie » sur le taux des salaires peut difficilement être exagérée. Lorsque, discutant un tarif de salaires aux pièces, l'ouvrier réclame une augmentation du salaire *réel* et met en avant dans ce but la productivité du travail, c'est sur le niveau de vie que le patron se fonde pour repousser sa revendication. Lorsque le patron veut imposer une réduction de salaire, ou lorsqu'il refuse d'ajuster le taux *nominal* des salaires au coût de la vie, c'est lui qui invoque l'argument de la productivité, et ce qui pousse au contraire l'ouvrier à la lutte, c'est la volonté de maintenir le niveau de vie.

En d'autres termes, la notion du niveau de vie joue, dans les conflits ouvriers, le rôle d'arme défensive, celle de la productivité joue le rôle d'arme offensive. Il s'ensuit que la première de ces deux notions occupe dans l'esprit des intéressés infiniment plus de place que la seconde. Avant tout, chacune des deux parties en cause est soucieuse de consolider à son avantage le taux antérieur des salaires. Le niveau de vie est comparable à un cran

d'arrêt, à un verrou que tour à tour le patron et le salarié s'efforcent de pousser.

c. La notion du « niveau de vie » apparaît comme la cause principale des difficultés rencontrées par les femmes pour obtenir que les salaires féminins soient portés au taux des salaires masculins. Le fait que la femme, jusqu'à présent, est plus sobre, moins dépensière que l'homme, la place, c'est triste à dire, dans une position désavantageuse vis-à-vis du patron. D'autre part, l'on a tendance à considérer le salaire de la femme, — et éventuellement celui des enfants, — comme des salaires d'appoint complétant le salaire masculin, et assurant le maintien d'un certain niveau de vie, non plus individuel, mais familial. C'est encore, sous une nouvelle forme, la même force de frottement qui est à l'œuvre.

d. En sens inverse, la notion du niveau de vie familial a récemment engendré le mouvement en faveur du « sursalaire familial ». Le but poursuivi est de maintenir le gain total de la famille à un niveau tel que celle-ci puisse conserver le genre de vie propre à son milieu social. S'agissant beaucoup moins de l'amélioration des conditions de vie ouvrière que de leur consolidation, la jalousie de classe du patronat n'est pas mise en éveil.

e. L'effort du travailleur salarié pour tirer de son labeur le plus grand profit possible est entravé par l'inorganisation du marché du travail. Même dans sa partie, même dans la localité où il habite, il lui est souvent difficile de savoir quel patron a besoin de personnel, et quelles sont les conditions d'embauchage des divers patrons. *A fortiori* est-il ignorant des emplois existant dans d'autres industries et auxquels ses aptitudes personnelles pourraient lui permettre de prétendre. La « question du placement » commence, il est vrai, à préoccuper les pouvoirs publics. Des services officiels se créent dans les différents pays. Mais le rapport entre le total de leurs opérations et le total des mutations d'emploi est encore insignifiant.

f. Dans ses tractations avec le patron, le salarié, s'il reste isolé, souffre de la concurrence de ses camarades. Il ne peut réclamer son dû, car un autre, peut-être, se contentera de moins. L'on connaît les ravages exercés, — notamment dans l'industrie à domicile, — par les « sous-concurrences » ouvrières.

Le grand bienfait apporté au salarié par le syndicat est de le

débarrasser de ces sous-concurrences par le moyen du contrat collectif. Dans les industries soumises aux effets de la concurrence commerciale, le gain réalisé par les ouvriers est éventuellement prélevé sur le profit de l'entrepreneur. Dans les cas nombreux où la concurrence commerciale ne joue pas pleinement, le chef d'entreprise reporte sur le public le poids des avantages concédés au syndicat. De toute façon l'association joue comme force de frottement en sens inverse de l'isolement.

g. Même uni à ses camarades, le salarié peut se trouver encore fortement désavantagé par l'absence d'épargne. A ce point de vue, il est nécessaire d'établir une distinction très nette entre deux catégories de travailleurs : ceux qui sont exclusivement des travailleurs et ceux qui sont à la fois des travailleurs et des capitalistes. Une fois de plus la notion du revenu *personnel*, en tant qu'elle s'oppose à celle du revenu *fonctionnel*, revient au premier plan. Sans doute, une épargne modeste ne fournit pas, à proprement parler, de revenu sans travail, ou du moins celui qu'elle fournit est insignifiant ; mais déjà elle fait participer son propriétaire à l'inestimable privilège des classes dites « possédantes » : elle lui confère une certaine autonomie économique. La nécessité quotidienne de manger est dissociée de l'obligation quotidienne de travailler. On a, dans une mesure plus ou moins limitée, la possibilité d'attendre, de discuter, d'aller chercher là où il se trouve l'emploi le plus avantageux. Lorsqu'au contraire toute épargne fait défaut, il faut accepter au jour le jour la besogne qui s'offre, au prix où elle s'offre. Le « prolétaire » authentique ne peut régler son activité ni sur la considération de sa productivité, ni même sur celle de son « niveau de vie ».

h. Gêné dans la revendication du salaire normal par son manque de ressources, le travailleur salarié est doublement « infériorisé » lorsque se produit, — ainsi que cela a souvent lieu en matière de travaux féminins, — une concurrence entre professionnels et non professionnels. Beaucoup de travaux à l'aiguille n'étant pas particulièrement pénibles et pouvant se faire à domicile, des femmes et jeunes filles les sollicitent qui n'en ont pas besoin pour vivre. Elles cherchent à gagner ainsi un salaire d'appoint, mais sont d'autant moins difficiles sur le taux de rétribution que le gain du mari ou du père suffit à assurer la conservation du « niveau de vie », et qu'il s'agit seulement de parer à certaines dépenses de luxe. Dans d'autres cas, auxquels nous avons déjà fait allusion, il s'agit d'acquérir des talents que l'intéressée se propose d'exercer par la suite au foyer domestique. Dans toutes ces hypothèses, le phénomène de la sous-concurrence produit des effets particulièrement déplorables.

i. Heureusement certains facteurs, facteurs politiques plutôt qu'économiques, tendent à rétablir l'équilibre entre le donneur et le chercheur d'emploi. Poussant leurs conquêtes à la fois dans toutes les directions, consolidant ces conquêtes l'une par l'autre, les sociétés occidentales ont fait progresser les sciences, ont développé leur activité industrielle, ont constitué des agglomérations urbaines de plus en plus importantes. Dans ces agglomérations, les chefs d'entreprise ou les travailleurs indépendants d'abord, les salariés ensuite, ont pris conscience à la fois de leur solidarité et de la force qu'une action menée d'accord pouvait leur conférer. Ils ont réclamé des droits nouveaux. Sous la poussée de l'esprit démocratique, s'est développée d'abord une législation favorable aux chefs d'entreprise, ensuite une législation favorable aux salariés. Celle-ci, qui seule nous intéresse en ce moment, impose, soit au patron, soit à la collectivité tout entière, certaines obligations vis-à-vis des salariés. Assurance contre les accidents, assurances sociales en général, hygiène et sécurité, garanties contre les abus de tout genre, protection de l'enfance, instruction générale et professionnelle : toutes ces réformes, caractéristiques des démocraties modernes, ajoutent à la rémunération tangible du travail salarié des avantages impondérables auxquels nous avons déjà fait allusion, et annulent jusqu'à un certain point l'effet nocif des forces de frottement.

j. Tout bien pesé, il ne semble pas que l'initiative des travailleurs salariés suffise à faire jouer à plein la loi de la productivité marginale. Mais, dira-t-on, en dehors de toute initiative de ce genre, et par l'effet d'autres facteurs, le même résultat ne peut-il être atteint ? Si, dans une industrie donnée, le taux des salaires est au dessous de ce qu'il devrait être, cela prouve que les entrepreneurs y jouissent d'un certain profit net. Dans ces conditions, d'autres entrepreneurs n'envahiront-ils pas l'industrie en question, et, se disputant la main-d'œuvre, ne porteront-ils pas eux-mêmes le taux des salaires au niveau convenable ? Hélas ! dans cet ordre d'idées encore, des réserves doivent être faites. Peut-

être tout marcherait-il conformément à la théorie si l' « entrepreneur » était vraiment l'être irréel, vivant exclusivement du profit net, que dépeint M. Clark. Mais voici que, de nouveau, la répartition personnelle des richesses fait sentir son influence : en fait, l'entrepreneur, c'est avant tout un capitaliste, quelqu'un qui, disposant d'une certaine richesse acquise, veut faire valoir lui-même cette richesse au lieu de la confier dans ce but à d'autres personnes ; bref quelqu'un qui se propose de toucher cumulativement l'intérêt et le profit net. Or, ce capitaliste est forcément prudent, et, s'il est disposé à courir certains risques pour ajouter au revenu sans travail de ses capitaux le revenu additionnel du profit net, il entend que ces risques soient réduits au minimum. Très souvent, surtout dans nos vieux pays, il aura peur de lâcher la proie pour l'ombre. Les capitaux ne se porteront donc pas vers les industries à profit net aussi abondamment qu'il le faudrait pour faire disparaître ce profit net. Ils s'emploieront plutôt en prêts à l'Etat national ou à des Etats étrangers, et la concurrence entre entrepreneurs sera trop restreinte, trop anémiée du fait de l'insuffisance des capitaux disponibles, pour produire les effets désirés.

5° Au total, la productivité ne nous paraît pas régir la rémunération des salariés de la manière indiquée par M. Clark. D'autre part, nous dépasserions notre pensée si nous disions qu'elle n'a rien à voir avec cette rémunération. Notre impression est qu'elle détermine un maximum au delà duquel il serait pratiquement impossible de porter, et surtout de maintenir, le taux des salaires ; elle marque, en somme, une limite plutôt qu'une norme.

§ 6. — *De la justice du régime en vigueur.*

La question est formidable, et nous ne nous illusionnons pas sur le peu de portée des quelques observations que nous avons à présenter. Ce que nous voulons surtout dire, c'est que la manière dont le professeur Clark a posé le problème ne nous satisfait pas. Admettons que sa thèse soit correcte, c'est-à-dire que la productivité du travail gouverne, ou même seulement tende à gouverner sa rémunération. Est-ce une raison suffisante pour affirmer la justice du régime économique actuel? Les enseignements mêmes de M. Clark, ou plus exactement les corollaires qu'ils impliquent, nous empêchent de partager un tel optimisme.

D'après notre auteur, la situation serait la suivante : dans toute valeur résultant de la collaboration du travail et du capital, il y aurait normalement de quoi constituer trois parts, sinon quatre, à savoir la part consacrée à l'amortissement des richesses capitales, celle consacrée à l'intérêt, celle consacrée au salaire, et enfin, éventuellement, la part consacrée au profit net.

Laissons le profit net de côté. Admettons que le salaire soit assez élevé pour que le salarié puisse à la fois s'entretenir et entretenir ses enfants ; il s'ensuivrait que le « facteur capital » et le « facteur travail » seraient sur un pied d'égalité : l'un et l'autre pourraient non seulement se conserver, mais encore se multiplier. L'intérêt serait comme la progéniture du capital, et dans le salaire il y aurait de quoi faire vivre la progéniture du travailleur.

Nous ne contestons pas que, historiquement parlant, cette hypothèse se soit réalisée. En particulier, au cours du XIXe siècle, le capital s'est rapidement accru, et simultanément la population s'est multipliée. Mais ne voit-on pas ce qu'il y a de choquant et, somme toute, de trompeur à mettre ainsi sur le même pied des choses et des hommes? En réalité, le fait brutal que certains raffinements d'analyse et d'abstraction peuvent bien masquer pour un temps, mais qu'on ne peut supprimer, le fait qui inquiète la conscience sociale, c'est qu'il existe dans la société des revenus sans travail. Peu importe au bon sens populaire que, techniquement parlant, l'intérêt soit ou ne soit pas le fruit du capital, peu importe que, techniquement parlant, le salarié reçoive ou ne reçoive pas tout ce qu'il produit. Pratiquement, des gens existent qui, parce qu'ils sont propriétaires d'une certaine quantité de richesses, peuvent, sans effort personnel, renouveler et accroître indéfiniment ce stock de richesses; pratiquement la société est ainsi faite que celui qui possède un peu est normalement appelé à posséder beaucoup, mais que celui qui ne possède rien a toutes les peines du monde à posséder un peu.

Voilà le phénomène paradoxal et inquiétant qu'il s'agit d'expliquer et, si possible, de justifier. Disserter sur l'intérêt du capital ne suffit pas. Ce qui est en cause, c'est le revenu du capitaliste. Hâtons-nous d'ajouter que, s'il paraît difficile de justifier l'existence

de ce revenu lorsqu'on se place exclusivement au point de vue éthique, il n'en va pas de même lorsque c'est l'utilité sociale qu'on prend en considération. Pour tout observateur de bonne foi, l'enrichissement de la société, qui profite premièrement et surtout aux possédants, profite aussi aux non-possédants. Or, pour que la société s'enrichisse, il faut qu'elle épargne, et l'intérêt versé au capital, c'est précisément le grand aiguillon de l'épargne. Supprimez-le, la formation de richesses capitales n'intéressera plus que ceux qui peuvent faire valoir eux-mêmes les richesses dont ils sont propriétaires, c'est-à-dire une infime minorité de gens maniant une simple parcelle de la richesse totale. Sans doute, sur le moment, on se félicitera de voir tout le produit du travail, amortissements déduits, rester entre les mains des travailleurs. Mais cette satisfaction sera de courte durée si l'on constate qu'aussitôt le chiffre de la richesse totale cesse de croître, et c'est pourtant ce qui se produira forcément, puisque le travailleur, soi-disant bénéficiaire de la réforme, n'aura aucun motif le poussant à épargner.

Au fond, c'est moins l'existence de revenus sans travail qui inquiète la conscience sociale que les dimensions excessives de certaines fortunes rapprochées de la misère excessive de certains non-possédants. La justification souvent mise en avant, à savoir que le possédant court des risques et supporte les délais afférant à la production et à l'échange des richesses, tandis que le non-possédant a le privilège d'être rémunéré à forfait aussitôt sa tâche faite, cette justification n'est pas convaincante ; ou plutôt elle ne le serait que dans une société où, d'une part, le salarié serait toujours sûr de trouver du travail et d'être convenablement payé, où, d'autre part, la collectivité trouverait le moyen de récupérer la part de valeur incorporée aux richesses, par le simple effet du progrès social, et à la formation de laquelle le propriétaire de ces richesses est resté étranger.

En réalité, tant que ces deux conditions ne seront pas remplies, tant que certains individus continueront à bénéficier gratuitement de certains monopoles naturels ou conventionnels qui devraient faire retour à la société tout entière, tant que certains travailleurs continueront de toucher des salaires de famine, tant que d'autres souffriront du chômage involontaire, les arrangements sociaux ne pourront pas passer pour satisfaisants.

Replaçant la situation actuelle dans la perspective historique qui convient, on doit reconnaître, croyons-nous, que Karl Marx n'avait pas tort lorsqu'il attribuait le malaise social à la persistance de certaines formes légales périmées. Dans l'antiquité classique, le travail était une fonction servile, et toute la vie économique reposait sur la propriété privée. Aujourd'hui le travail est libre, il est devenu la plus importante des fonctions sociales, et pourtant la propriété reste la seule assise de l'ordre social. Il y a là quelque chose d'illogique et qui, petit à petit, devra s'atténuer.

Allant au plus pressé, les masses populaires réclament le droit au travail. C'est là une conception à la fois simpliste et unilatérale qui ne peut mordre utilement sur la réalité. Les débouchés du travail sont ce que les fait la répartition personnelle des richesses, et la répartition des richesses est fonction de toute l'organisation sociale, et notamment du régime de la propriété.

D'autre part, modifier brutalement, à la Lénine, ce régime, cette organisation, et chercher à faire du travail la seule base de l'ordre social, c'est se plonger de gaîté de cœur, — la terrible expérience russe semble le démontrer, — dans un chaos stérile : les ressorts de la psychologie humaine sont ce qu'ils sont, et aucune révolution sociale ne peut les briser. L'homme libre ne se conçoit pas sans propriété. Supprimer toute propriété, c'est, par un détour, revenir, sinon à l'esclavage, du moins au servage.

L'objectif à poursuivre doit donc être plutôt de réaliser un certain équilibre entre le travail et la propriété, de reconnaître, à côté des droits de la propriété, ceux du travail. Comment se réalisera ce remaniement nécessaire des institutions juridiques par lesquelles nous sommes actuellement régis ? C'est le secret de l'avenir. Disons mieux : c'est le secret du présent. Tous les jours, le droit, comme tout ce qui est vivant, se transforme. Telle formule qui nous inquiète aujourd'hui, demain sera réalisée, parce que, entre aujourd'hui et demain, elle aura perdu sa raideur d'idée et, devenue fait social concret, se sera assouplie pour s'ajuster aux autres faits sociaux.

Soyons donc optimistes, mais non pas à la manière de M. Clark. Peut-être le simple jeu de la concurrence est-il susceptible de préserver la justice « économique ». Mais cette justice, qui commence par mettre sur le même pied les êtres humains et les

choses, qui individualise le « facteur capital » et en fait l'égal en dignité du « facteur travail », ne nous intéresse pas. Derrière les facteurs de la production, nous voulons voir les hommes; derrière les revenus fonctionnels, nous voulons voir les revenus individuels. La justice à laquelle nous aspirons, c'est la justice entre les hommes; veuillons-la fortement, et les moyens appropriés pour la réaliser seront graduellement découverts et appliqués.

CONCLUSION

Résumons en quelques mots l'esprit des observations précédentes. La théorie qui voit dans la productivité marginale la force gouvernant à la fois l'affectation et la rémunération du travail nous paraît pécher par trois côtés :

1. C'est une théorie purement subjective. Elle raisonne, non pas sur les faits sociaux tels qu'il s'offrent à notre observation, mais sur l'image de ces faits, telle qu'elle se reflète dans le miroir de la conscience individuelle. Or, par la force des choses, cette image est déformée. Les phénomènes sociaux sont extérieurs par rapport à l'individu. Vouloir les étudier au moyen de l'introspection psychologique, c'est s'interdire d'en découvrir les lois.

2. La méthode employée est purement déductive. L'auteur, se donnant une certaine psychologie individuelle, déduit de cette psychologie que le « travail », le « capital » ou l' « entrepreneur » placés devant telle ou telle alternative agiront de telle ou telle façon.

D'après M. Clark, la méthode déductive est la seule qui permette de dégager les lois de l'activité humaine. Par elle, et par elle seule, nous pouvons établir ce qui est normal, c'est-à-dire conforme à notre nature. Ce premier stade franchi, la méthode inductive entrera en scène. Elle vérifiera, au moyen de l'observation et de l'expérimentation, au besoin même elle corrigera les conclusions provisoires du savant; mais ce n'est pas elle qui peut fournir les directives nécessaires à notre méditation scientifique.

Sans vouloir rouvrir ici, et à cette heure, l'éternel débat sur la valeur respective des deux béquilles de la pensée humaine, nous tenons à affirmer notre conviction qu'en matière de sciences concrètes il est indispensable de *commencer* par l'induction. A elle, et à elle seule, nous devons demander les pistes sur lesquelles,

par la suite, la réflexion déductive pourra légitimement s'exercer. En fait, d'ailleurs, les adeptes les plus convaincus de la déduction ne peuvent échapper à cette nécessité. La seule différence entre eux et les esprits inductifs est qu'ils remplacent plus ou moins inconsciemment l'induction proprement dite par ce qu'on appelle les données de l'expérience ou du sens commun, c'est-à-dire par l'intuition. Dans la mesure où cette intuition est heureuse, tout va bien, mais l'impossibilité de procéder à aucune vérification confère aux constructions scientifiques fondées sur cette perception directe du réel une grande fragilité [1].

3. Toute la construction scientifique de M. Clark se réfère à l'*homo œconomicus*, c'est-à-dire qu'elle repose sur un postulat inexact.

Si l'homme vivait isolément au lieu de vivre en groupe, *si* toutes ses actions avaient pour seul mobile la satisfaction de ses besoins matériels, *si* sa seule préoccupation était d'arriver à produire le maximum de richesses au prix du minimum d'efforts, tout irait bien. Mais ces conditions ne sont pas réalisées, et en raisonnant comme si elles l'étaient, on ne peut pas ne pas passer à côté de la vérité.

Avant tout, l'homme est un « animal politique », et cela au sens plein du mot. Non seulement il vit auprès de ses semblables et il est en relations avec eux, mais encore il appartient, corps et âme, à une série d'organismes collectifs dont la personnalité prime en quelque sorte sa personnalité propre.

Ces organismes collectifs sont essentiellement la famille, la cité, la nation, c'est-à-dire des groupes cimentés par des affinités non économiques.

De plus, s'il est exact qu'au sein de ces groupes les préoccupations économiques jouent un grand rôle, il faut bien voir aussi que ces préoccupations sont tournées vers la consommation des richesses tout autant que vers leur production.

Bien entendu, aucun économiste ne niera toutes ces vérités élémentaires, mais la plupart d'entre eux, et M. Clark notamment,

1. En contraste avec l'œuvre subjective et déductive de M. Clark, nous tenons à rappeler ici l'étude objective et inductive consacrée il y a quelques années par M. François Simiand au mouvement des salaires dans l'industrie des mines. Évidemment, cette monographie, strictement documentaire, n'avait pas la prétention d'offrir une théorie générale des salaires, mais que de substance elle contenait, et quel point de départ bien orienté pour des méditations scientifiques ultérieures!

M. Clark qui nous apparaît un peu comme le Ricardo de l'école moderne, semblent croire qu'on peut établir une science économique valable en faisant abstraction de toutes ces données.

Dans son orientation générale, cette attitude d'esprit se comprend parfaitement. Désireux de découvrir le permanent et le général sous le momentané et le particulier, désireux de s'élever des rapports contingents aux rapports nécessaires, l'économiste doit forcément raisonner sur une réalité simplifiée, donc sur des abstrations. Mais encore faut-il éviter de déformer les faits sur lesquels on se propose de méditer. Au fond, nous nous demandons si tout le mal ne vient pas d'une de ces intuitions défectueuses du réel dont nous parlions il y a un instant.

Le phénomène économique sur lequel, à la suite d'Adam Smith, toute l'économie officielle, depuis cent cinquante ans, s'est plus ou moins consciemment hypnotisée, c'est celui de la division du travail. Pour expliquer ce phénomène, ainsi que le phénomène immédiatement consécutif de l'échange des richesses, une « non-entité », l'échangiste pur, a été créée, et aussitôt le mécanisme déductif a pu commencer à fonctionner.

Ce qu'il y a de séduisant dans cette méthode, c'est qu'elle semble donner des résultats immédiats : on formule sans trop de difficulté un certain nombre de lois naturelles, et l'on s'en remet à ses successeurs du soin de vérifier si ces lois gouvernent effectivement les actions des hommes. S'il s'agissait de tracer des règles d'art social, cette hâte d'aboutir à des conclusions fermes se comprendrait. Il n'en est pas de même si ce que l'on a en vue, c'est exclusivement le progrès de la science. Mieux vaut, à ce dernier point de vue, un progrès lent et définitif qu'une succession de théories générales insuffisamment vérifiées.

Ou nous nous trompons fort, ou cette attitude d'esprit plus prudente et plus positive caractérisera l'économie politique du XXe siècle, par opposition à celle du XIXe siècle.

MAX LAZARD.

L'AMÉNAGEMENT DU TRAVAIL

L'ORIENTATION PROFESSIONNELLE
L'ADAPTATION DE L'OUVRIER A LA PROFESSION

Pour reconstituer les stocks considérables de biens matériels détruits pendant la guerre, les peuples, épuisés par la lutte, disposent d'une main-d'œuvre numériquement et qualitativement affaiblie.

D'autre part, le monde des salariés sort de l'épreuve avec le sentiment qu'un nouvel ordre de choses doit surgir des ruines de la guerre, apportant plus de justice sociale, plus de bien-être et de loisirs aux travailleurs; les dispositions qui viennent d'être prises dans la plupart des pays industriels en vue de réduire la durée de la journée de travail sont le premier témoignage de la force de ce sentiment.

En face de ces circonstances, la nécessité d'accroître à tout prix la production a naturellement fait naître partout une préoccupation dominante, celle d'améliorer les rendements du travail. Pour cela, on espère en la science. La science, dont l'influence sur la conduite de la guerre a été capitale, doit être aussi le facteur essentiel de la reconstruction économique pendant la paix.

Jusqu'ici, les applications de la science à l'industrie ont presque exclusivement porté sur les éléments mécaniques de la production. Les inventions nouvelles, le perfectionnement des machines, l'utilisation de plus en plus large des forces motrices naturelles ont complètement transformé et continuent de transformer journellement les conditions de l'industrie. Dans cette transformation, de

nouvelles méthodes de travail ont exigé de l'ouvrier la mise en jeu de nouvelles qualités physiques et psychiques d'une variété extrême: mais l'adaptation de l'élément humain à l'élément mécanique s'est faite trop souvent d'une manière empirique. Là réside peut-être une des causes pour lesquelles le fossé creusé entre le capital et le travail tend à s'élargir de plus en plus, entretenant à l'état croissant un malaise industriel. Pourtant, l'application de la méthode scientifique à la détermination des meilleurs moyens d'utiliser l'énergie humaine offre des possibilités et suscite de légitimes espérances.

Bien avant la guerre, les principes de Frédéric Taylor relatifs à l'organisation scientifique du travail avaient déjà donné lieu à de nombreuses discussions, parfois passionnées. Les circonstances actuelles ont ramené au premier plan les idées du célèbre ingénieur américain. Ce n'est pas ici le lieu de reprendre la description du système Taylor. Bornons-nous seulement à rappeler que la base du système comporte l'idée de production maximum dans un temps donné, ou, ce qui revient au même, d'exécution d'un travail donné dans le minimum de temps.

Déterminer rigoureusement par une étude préliminaire le temps minimum dans lequel doit se faire un travail donné; enseigner à l'ouvrier comment il doit s'y prendre pour exécuter le travail dans ce temps minimum sans qu'il en résulte aucun surmenage pour lui; lui attribuer une rémunération adéquate s'il réussit. Telles sont, dans le système Taylor, les idées directrices qui visent à l'utilisation la meilleure possible du facteur humain, à l'augmentation de l'efficacité du travail individuel, seul point sur lequel nous voulions insister ici. La mise en pratique de ces idées demande en premier lieu la détermination de la tâche, puis l'étude des moyens à mettre à la disposition de l'ouvrier pour que celui-ci puisse exécuter cette tâche. Or, dans l'esprit de Taylor, la tâche doit correspondre au travail d'un très bon ouvrier placé dans les meilleures conditions possibles. Comment amener les autres ouvriers à exécuter la même tâche ? C'est là le point délicat du système, qui soulève un problème, à la fois social et physiologique, du travail.

Les hommes se différencient les uns des autres par des qualités physiques et psychiques très diverses. Leurs aptitudes naturelles pour un travail donné varient à l'infini. L'instruction et l'entraînement ne peuvent que dans une certaine mesure atténuer ces

différences. L'application du système Taylor suppose une sélection des travailleurs, et son auteur lui-même pose bien, en principe, que le choix pour chaque fonction de l'homme le mieux apte à cette fonction est une base essentielle de l'organisation scientifique du travail; mais l'application qu'il a faite de ce principe est précisément l'une des causes principales de l'hostilité manifestée contre son système par certains milieux ouvriers. On lui reproche, en effet, de ne pas viser à la sélection rationnelle des travailleurs, mais d'éliminer brutalement tous ceux qui ne se montrent pas capables d'exécuter la tâche fixée. Ce reproche ne paraît pas entièrement dénué de fondement. Parlant du travail aux pièces, Taylor dit dans son mémoire sur la direction des ateliers : « Pour que le « système réussisse, il faut que le nombre d'ouvriers occupés à la « même catégorie de travaux soit suffisamment grand pour que les « ouvriers aient fréquemment l'exemple d'hommes congédiés et « remplacés par d'autres pour ne pas avoir atteint des salaires « élevés. » Il précise qu'à la *Bethleem Steel Company* les tâches avaient été rendues, à dessein, si rudes qu'elles ne pouvaient être acceptées que par un homme sur cinq en moyenne ; « aussi tous les travailleurs aux pièces étaient devenus finalement des ouvriers de premier ordre, parce que la tâche qu'on leur demandait exigeait qu'ils le fussent ».

Une pareille méthode de sélection se heurterait inévitablement à l'esprit de solidarité par quoi se caractérise plus particulièrement la mentalité des organisations ouvrières. Elle ne pourrait satisfaire non plus ceux qui envisagent, du point de vue social, les problèmes industriels. Puisque les différenciations apparaissent inévitables et comme une condition même du progrès, on doit faire en sorte que ces différenciations s'exercent à l'intérieur de groupes aussi homogènes que possible, en s'efforçant de diriger les travailleurs vers les professions qui conviennent le mieux à leurs aptitudes, en assurant à ces aptitudes le rendement maximum.

Mais cela ne suffirait point à mettre à l'abri de la critique le principe de la tâche fixe qui est à la base du système Taylor. Il faudrait encore les moyens de reconnaître que la quantité de travail demandée à l'ouvrier n'excède pas ses forces, qu'elle ne lui impose aucun surmenage. Sur ce point encore, Taylor affirme que son système garantit l'ouvrier contre le surmenage et l'épuisement; mais on ne trouve pas, dans ses ouvrages, l'exposé des méthodes

objectives effectivement employées dans ce but. M. Hoxie, enquêteur spécial pour la Commission des rapports industriels nommée en 1912 aux États-Unis, qui a visité un grand nombre d'établissements américains pratiquant ce système, a pu écrire dans son rapport : « Rien ne justifie l'affirmation que le *Scientific Management* offre une garantie effective contre le surmenage et l'épuisement. Rien n'apparaît, dans ces nouvelles méthodes, pour prévenir le surmenage là où les conditions techniques le rendent possible et profitable [1]. »

Ainsi, l'intérêt croissant qui s'attache à la question des rendements industriels, en ramenant l'attention sur les méthodes préconisées par Taylor, a posé de nouveaux problèmes parmi lesquels la sélection rationnelle des travailleurs, la détermination de la fatigue professionnelle et du surmenage apparaissent des plus importants au point de vue social.

Ces problèmes sont loin d'être résolus, mais leur examen a déjà donné lieu à des études et à des essais d'application dont nous essaierons de fournir ici un rapide aperçu.

I. — La sélection rationnelle des travailleurs.

1° *Principes généraux d'une sélection rationnelle.*

Pour être en mesure de diriger chaque individu vers la profession qui convient le mieux à ses facultés, il faut naturellement avoir déterminé au préalable :

a. Les caractéristiques fondamentales de chaque profession, les aptitudes spéciales exigées par cette profession ;

b. Les aptitudes de chaque individu.

La première partie, relative à la détermination des caractéristiques de chaque profession, est la plus facile à traiter. En réunissant les informations recueillies auprès des industriels, des spécialistes, contremaîtres, ouvriers, et en faisant appel, au besoin, à l'aide des physiologistes et des psychologues, on peut dresser une monographie assez précise de la profession, contenant en particulier un résumé des principales qualités physiques ou mentales qu'il est nécessaire de posséder pour avoir des chances d'y réussir. Dans certaines entreprises américaines, chaque profession fait

1. R. F. Hoxie. *Scientific management and labor*, New-York et Londres, 1916.

l'objet d'une fiche sur laquelle des symboles indiquent, sous une forme schématique, tous ces caractères [1].

Du point de vue des qualités mentales, qui sont les plus délicates à déterminer, des études particulières à certaines professions ont été entreprises, notamment en Allemagne et aux États-Unis. Pour l'Allemagne, on peut citer les recherches publiées par la *Verein für Social politik*, parmi lesquelles celles de Bernays sur les professions de l'industrie textile, de Hintze sur les typographes. Dans un ouvrage intitulé *Beiträge zur psychologischen Methodologie der wirtschafftlichen Berufseignung*, Piorkowsky, de Berlin, a analysé les professions de typographes, conducteurs de tramways, commis aux écritures. Parmi les professions spécialisées, Piorkowsky distingue celles qui exigent des facultés spéciales d'attention et celles qui exigent un mode spécial de réaction : à cette dernière catégorie appartiennent par exemple les conducteurs de tramways, de locomotives, d'automobiles, les aviateurs. Pour les professions supérieures, la caractéristique psychique serait l'aptitude à la synthèse. Weigl, de Munich, envisageant certaines qualités mentales : intuition, attention, intelligence générale, imagination, mémoire, etc., a procédé pour chacun de ces caractères à un classement des professions principales en trois groupes, suivant que ce caractère leur est favorable, défavorable ou indifférent. Ainsi la faculté de ne pas laisser dévier l'attention est très importante dans les professions de dactylographes, téléphonistes, conducteurs de tramways, professeurs, acteurs [2], etc.

La deuxième question, relative à la détermination des aptitudes individuelles, présente des difficultés considérables. Chaque individualité est un ensemble extrêmement complexe de facteurs physiques et mentaux. Si les qualités physiques sont relativement faciles à reconnaître par un examen médical approfondi, il n'en est pas de même des qualités psychiques, beaucoup plus délicates à saisir et dont l'importance est pourtant capitale dans les professions de l'industrie moderne.

Les physio-psychologues cherchent, depuis quelque temps, à éclairer ce problème et, si les ressources de leur science ne permettent pas, du moins jusqu'ici, de fournir une mesure précise et

1. Dr Otto Lipmann, Psychologische Beruf-beratung (*Social Praxis*, 30 août 1917).
2. Voir en particulier *Industrial Management*, avril 1919 : Selecting and training interviewers, par Roy Willmath Kelly.

complète de l'habileté mentale, elles contribuent déjà d'une manière très utile à la formation d'un jugement d'ensemble sur l'individu à examiner.

On sait que, pour la détermination des aptitudes mentales, les psychologues préconisent la méthode des tests ou épreuves. La valeur d'une pareille méthode dépend naturellement du choix des tests ; ceux qui sont suggérés par les psychologues ont besoin d'être éprouvés à la lumière de l'expérience. Pour cela, le meilleur moyen est de les appliquer à un grand nombre de personnes exerçant déjà une profession, de comparer les indications fournies par les tests aux résultats réels obtenus par ces personnes dans l'exercice de la profession, à rechercher parmi les indications des tests celles qui s'accordent le mieux avec les résultats de l'expérience.

Comme exemple des recherches de cet ordre, citons celles qui ont été exposées dans les *Annales de l'Académie américaine des sciences politiques et sociales* [1], par M. G. Montrose Wripple, professeur à l'Université de l'Illinois, et qui concernent 200 élèves appartenant à une école de cette université.

On appliqua à ces élèves une série de tests dont chacun d'eux était choisi en vue de la détermination d'une aptitude particulière, et l'on compara les indications fournies par ces tests aux notes des professeurs. Pour l'un de ces tests, connu sous le nom d'épreuves des analogies, on utilisait vingt petits cartons sur chacun desquels étaient imprimés trois mots dont les deux premiers présentaient entre eux une certaine relation ; l'étudiant devait, au moment où on lui présentait le carton, indiquer le plus rapidement possible un quatrième mot présentant avec le troisième une relation analogue. Le temps exigé pour la réponse était noté au moyen d'un chronomètre, et l'on faisait, pour chaque élève, la moyenne des vingt déterminations. Le classement d'après la valeur de cette moyenne présentait une corrélation évidente avec le classement d'après l'intelligence générale que faisait connaître le directeur de l'école ; mais la corrélation était encore plus étroite lorsqu'on comparait le classement d'après le test avec le classement d'après les notes d'algèbre, de sorte que l'épreuve des analogies serait particulièrement capable de déceler rapidement les aptitudes naturelles pour l'algèbre.

Voici encore un autre exemple, emprunté à l'*Industrial Management* [1], et qui se rapporte au contrôle de tests mentaux utilisés pour la détermination des aptitudes à l'emploi de dactylographe. Ces tests étaient répartis en quatre catégories d'épreuves :

1. Mai 1916.

1° *Épreuve de substitution de signes :* une feuille portait dix rangées de figures (cercles, étoiles, croix, carrés, triangles) placées dans un ordre quelconque. Une clef, en haut de la feuille, faisait correspondre un chiffre à chaque figure. Le sujet devait parcourir les rangées de gauche à droite en énonçant le plus vite possible les numéros correspondant aux figures rencontrées.

2° *Épreuve des compléments :* vingt verbes différents étaient écrits sur une feuille ; l'épreuve consistait à indiquer le plus vite possible le complément approprié à chacun de ces verbes.

3° *Épreuve des couleurs :* analogue à la première, avec cette différence que les figures étaient remplacées par des rectangles coloriés et qu'il fallait parcourir les rangées en nommant les couleurs au lieu des numéros.

4° *Épreuve des contraires :* vingt mots différents étaient écrits sur une feuille ; l'épreuve consistait à indiquer le plus rapidement possible les mots de sens contraire.

On éprouva la valeur de ces tests sur 38 dactylographes employées dans l'établissement depuis plus de six mois à copier des ordres de commandes et dont l'habileté réelle pouvait être appréciée par le nombre des copies exécutées. Les résultats furent concluants : celles dont le degré d'aptitude évalué par les tests était le plus élevé faisaient le plus grand nombre de copies : 540 à 730 par jour, tandis que celles dont le degré d'aptitude apparaissait le plus faible ne faisaient guère plus de 400 copies.

Il n'est pas possible d'entrer ici dans le détail des épreuves, d'ailleurs extrêmement variées, qui sont utilisées depuis quelques années aux États-Unis pour la sélection des travailleurs. Le système des tests mentaux s'est montré particulièrement efficace pour faciliter le choix de certaines professions spéciales : conducteurs de locomotives ou tramways, aiguilleurs de chemin de fer, marins, aviateurs, sténographes, dactylographes, téléphonistes, vendeurs dans un magasin, etc...

Mais le problème de la détermination des aptitudes individuelles, qui domine celui de la sélection rationnelle des travailleurs, exigera,

1. Numéro d'août 1919 : MARGARET P. JACQUES, *Mental tests for typists and stenographers.*

pour être complètement résolu, la coordination de toutes les données scientifiques relatives au fonctionnement complexe de l'être humain. La médecine, la physiologie, la neurologie, la psychiatrie, la psychologie expérimentale devront collaborer à cette œuvre.

Pratiquement, il y a lieu de distinguer dès maintenant les circonstances diverses dans lesquelles se pose la question. Tout d'abord, si l'on admet le principe de la sélection rationnelle des travailleurs, il faut appliquer cette sélection le plus tôt possible, c'est-à-dire dès la sortie de l'école. Dans ce cas, la détermination des aptitudes est facilitée par l'observation méthodique et continue de l'élève durant ses dernières années de classe. Lorsqu'il s'agit, au contraire, d'opérer la sélection des travailleurs adultes qui se présentent au bureau d'embauchage d'une entreprise, on a besoin d'une méthode capable de fournir rapidement des indices utiles, ces indices pouvant, dans ce cas, être complétés par des informations recueillies sur le passé du postulant. D'autre part, tandis que, dans le second cas, il s'agit surtout de chercher une personne susceptible de remplir un emploi vacant, la question qui se pose dans le premier cas est de choisir une profession convenant à une personne déterminée, ce qui présente naturellement plus de difficultés.

2°. *Orientation professionnelle des adolescents.*

En principe, la sélection des travailleurs devrait commencer dès l'école, avant l'apprentissage proprement dit. Mais dans une organisation où l'enfant passe sans transition de l'école primaire à l'atelier, ou même à l'école professionnelle spécialisée, il est assez difficile de se rendre compte de ses aptitudes pour tel ou tel métier, car les aptitudes naturelles ont besoin d'être éveillées; c'est pourquoi l'on a préconisé souvent l'institution d'écoles intermédiaires, appelées aussi écoles de préapprentissage, dont le rôle essentiel est de favoriser l'éveil des aptitudes en préparant l'enfant à l'apprentissage par une éducation manuelle générale.

En Belgique, les écoles primaires supérieures, dites du quatrième degré, jouent ce rôle; elles ont pour but de donner aux enfants qui sortent de l'école primaire un complément d'études générales et de les initier aux procédés généraux de travail exigés par les divers métiers. Après cette préparation, l'enfant peut entrer dans une école professionnelle pour y faire l'apprentissage du métier qu'il a choisi.

A Genève, les enfants sortant de l'école primaire et qui ne continuent pas leurs études dans une école spéciale sont tenus de fréquenter pendant deux ans l'école complémentaire professionnelle, qui tend à leur donner un ensemble de notions générales permettant à chacun d'eux d'acquérir la conscience de ses aptitudes et de procéder au choix raisonné d'une profession. Le programme de cette école comporte en particulier l'étude du dessin industriel, le travail du fer et du bois.

A Paris, l'école de préapprentissage des Epinettes, dont la création est due à l'initiative privée, fonctionne depuis 12 ans. Au travail du fer et du bois, on a ajouté dans cette école la ferblanterie, parce que cette fabrication est considérée comme une fabrication élémentaire très propre à développer l'habileté manuelle générale, en donnant à l'élève l'habitude de se servir d'un grand nombre d'outils, en l'initiant aux pratiques de l'ajustage.

La loi du 25 juillet 1919, qui a réorganisé en France l'enseignement technique et commercial, rend obligatoire, dans certaines conditions, la fréquentation de cours professionnels. On peut regretter de ne pas voir figurer dans cette loi des mesures propres à assurer la transition entre la sortie de l'école primaire et l'entrée à l'atelier. Cependant, dans un rapport présenté à la Chambre des députés le 26 décembre 1912 [1], la Commission du Commerce et de l'Industrie signalait déjà l'utilité d'organiser des cours de préapprentissage pour les enfants de douze ans et au-dessus, et de donner aux familles des conseils et des directions pour l'orientation professionnelle. Cette Commission indiquait que la propagande au sein des familles devrait être faite :

1° Par des causeries aux élèves qui vont quitter l'école où des industriels et des commerçants qualifiés viendront faire connaître aux enfants les aptitudes physiques et intellectuelles requises, les renseignements permettant de prévoir les conditions d'existence et les chances d'amélioration que présente la profession ;

2° Par des monographies professionnelles qui éclaireront les familles.

Dans les autres grands pays industriels, un mouvement vers l'orientation professionnelle des enfants s'est dessiné depuis quelques années, qui, s'il n'a point encore abouti à une organisation

1. Chambre des députés, session 1912. *Documents parlementaires, Annexe n° 2435.* — Sur l'organisation du préapprentissage, voir Maurice Bellom, *le Préapprentissage*, étude suivie d'une proposition de loi. (Publications du journal *le Génie civil*, Paris, 1917).

d'ensemble parfaite, mérite cependant d'être signalé. C'est aux Etats-Unis que l'idée s'est primitivement développée, à la suite de la création, en 1907, du *Vocation Bureau* de Boston, par M. Franck Parsons. Dans le rapport du Commissaire du travail pour l'année 1910, on trouve une définition du terme *vocational guidance*, système destiné non exclusivement à procurer des emplois aux enfants, mais surtout à les amener à réfléchir, ainsi que leurs parents, sur les questions d'avenir, à étudier leurs goûts, leurs capacités, à leur permettre de choisir, après réflexion, la carrière la mieux adaptée à leurs aptitudes et à leur favoriser l'apprentissage de cette carrière [1].

Des comités de *vocational guidance* se sont constitués, à Boston d'abord, puis à New-York, Chicago, Buffalo, Atlanta, Philadelphie, etc. A Boston, par exemple, un conseiller spécial, ou *Vocational Counsellor*, a été affecté à chaque école; c'est souvent un professeur même de l'école, qui a été préparé à sa mission par des cours institués à l'Université Harvard avec la collaboration du *Vocation Bureau*. Des cours analogues existent à New-York et aux universités de Columbia et de Missouri.

Généralement une fiche individuelle est dressée pour chaque élève, sur laquelle on note les caractéristiques des aptitudes mentales de l'élève, ses progrès, sa situation de famille, etc.

Voici, à titre d'exemple, sous quelle forme les notes relatives aux aptitudes mentales sont relevées par le *Vocational Guidance Committee* d'Atlanta [2]. On distingue huit groupes d'aptitudes :

1° Mentales scientifiques (aptitudes à analyser un problème de mathématiques, de physique);

2° Mentales littéraires (aptitudes à écrire et à parler en langage clair, aptitudes pour les langues étrangères) ;

3° Aptitudes pour le calcul rapide;

4° Aptitudes manuelles ;

5° Aptitudes pour la direction et l'organisation (don de commandement, aptitudes à prendre rapidement la direction de groupes associés dans un but quelconque, à l'école ou à l'église) ;

6° Aptitudes commerciales et financières ;

1. *25th. Annual Report of the Commissionner of labor*, 1910. *Industrial education*.

2. D'après un rapport présenté au IVe Congrès de l'Association américaine des offices publics de placement à Buffalo, en 1911, par M. G. Halsey, conseiller au *Vocational Bureau* d'Atlanta.

7° Aptitudes sociales.

8° Aptitudes religieuses (penchant pour les œuvres religieuses ou philanthropiques).

D'après les notes fournies par les professeurs, on établit une note moyenne pour chaque groupe. En outre, l'élève est invité à remplir un questionnaire détaillé de *self analyse*, sur lequel il mentionne en particulier ses tendances, ses goûts personnels, ses habitudes de vie, etc.

C'est en s'entourant de tous ces renseignements que le *Vocational Counsellor*, qui, lui, est au courant des facultés exigées par les diverses professions, peut utilement guider l'élève. Il s'agit évidemment, de simples conseils et non de sentence obligatoire. D'ailleurs, le rôle du conseiller ne se borne pas là ; celui-ci continue à se tenir en relations avec les enfants lorsqu'ils sont placés, de manière à les encourager, à prévenir leurs défaillances, à leur inspirer de l'enthousiasme et de l'ambition, à leur faciliter au besoin le changement d'emploi.

On voit que la réussite d'un pareil système est grandement facilitée lorsqu'il existe une coopération intime entre les autorités scolaires, les représentants des industriels ou commerçants, les bureaux publics de placement. Aux Etats-Unis, d'autres organismes aident puissamment à l'organisation de l'orientation professionnelle. Ce sont les associations d'*employment managers* qui réunissent les directeurs du personnel de nombreuses entreprises pour la discussion des problèmes relatifs à l'utilisation de la main-d'œuvre. Les premières associations de cette nature ont été fondées il y a sept ou huit ans; actuellement, il en existe dans la plupart des grands centres : Boston, Chicago, Cleveland, Detroit, New-York, Philadelphie, Pittsburg, Rochester. Pour faciliter l'échange de communications, ces associations ont constitué un comité national qui organise périodiquement des congrès où sont discutées les principales questions.

En Angleterre, la loi de 1909 sur les bureaux de placement et celle de 1910 ayant pour titre : *The Education (choice of employment) act*, ont permis d'organiser des comités officiels spécialement chargés du placement des jeunes gens : *Special advisory Committees* constitués sous le régime de la loi de 1909, et *Juvenile employment Committees* sous le régime de la loi de 1910. Les premiers sont subventionnés par le *Board of Trade;* les

seconds sont nommés directement par l'autorité scolaire locale et subventionnés par le *Board of Education* auquel les statuts sont soumis pour approbation.

Ces comités tiennent un registre des emplois vacants et veillent à la constitution, pour chaque enfant appelé à quitter prochainement l'école, d'un dossier concernant ses aptitudes physiques et intellectuelles, son caractère. A l'aide de ces informations, ils peuvent guider les parents dans le choix d'une profession pour leurs enfants. A Londres et dans quelques autres grandes villes, ces conseils sont fournis par des sous-comités connus sous le nom de « rotas » et pour la composition desquels les divers membres du comité sont appelés à tour de rôle.

D'après un rapport publié en 1917 par une commission spéciale nommée par le *Board of Education*, il existait à cette époque une centaine de comités locaux. Cette commission recommandait la création immédiate de Comités nouveaux dans tous les centres où il n'en existait pas encore, faisant observer que ces organismes seraient particulièrement utiles au moment du rétablissement de la paix, pour guider les nombreux enfants embauchés pendant la guerre dans des emplois provisoires ou ne convenant pas à leurs aptitudes[1].

L'Allemagne, qui possédait avant la guerre un système très complet d'enseignement post-scolaire et technique, avait cependant négligé l'organisation de l'orientation professionnelle. Pour la majeure partie des enfants, c'était la situation des parents qui déterminait le plus souvent, tout au moins la catégorie de leur profession future, et certaines branches, comme la mécanique, étaient littéralement encombrées. Toutefois, des initiatives locales avaient tenté de combler cette lacune. Dans quelques villes, les directeurs des bureaux municipaux de statistique avaient institué des heures de consultation pour les familles. Des conférences avaient été organisées dans certaines écoles pour guider les enfants appelés à quitter prochainement l'école, conférences auxquelles étaient invités les parents.

D'autre part, de nombreux tracts avaient été distribués notamment à Dresde et à Leipzig, petits fascicules dont chacun présentait la monographie d'une profession déterminée : technique du métier,

1. *Departmental Committee on juvenile education in relation to employment after the war. Interim Report*, Londres, 1917.

facultés physiques ou mentales exigées, conditions d'apprentissage, salaires et chances d'avenir. Des cours avaient même été organisés à Munich en vue d'enseigner les principes directeurs de l'orientation professionnelle aux personnes chargées de conseiller la jeunesse. Mais tous ces efforts étaient insuffisants et trop dispersés.

En 1918, le chancelier demanda à l'Union des Bureaux de placement de lui faire connaître son avis au sujet des mesures d'ensemble qu'il conviendrait de prendre pour assurer l'orientation professionnelle et le placement des jeunes gens.

L'Union rédigea un rapport dans lequel elle disait en substance que les expériences faites jusqu'ici avaient démontré l'impossibilité d'assurer le succès sans la collaboration des corporations et de tous les milieux intéressés, conseils municipaux, services publics de placement, associations pour la protection de l'enfance, autorités scolaires, médecins, etc. Elle conseillait d'imposer aux communes l'obligation de créer un service spécial qui pourrait être annexé au bureau public de placement, mais qui devrait être assuré de la collaboration d'experts. Les conseils devraient être donnés aux enfants avant leur sortie de l'école primaire[1].

Une ordonnance du 9 décembre 1918 a spécifié que les autorités régionales (*Landeszentralbehörden*) peuvent obliger les communes, ou Unions de communes, à créer des bureaux publics de placement administrés par des représentants des employeurs et des salariés, ainsi que des organismes chargés de l'orientation professionnelle des enfants. Les autorités régionales sont autorisées à intervenir dans l'établissement des statuts de ces organismes.

Par application de cette ordonnance, un arrêté du 18 mars 1919 pour la Prusse[2] a prévu en principe la création d'un service par ville et par cercle rural (*Landkreis*) et a donné les directions générales à suivre pour l'organisation de ces services ; il est spécifié notamment que tout service de quelque importance doit s'adjoindre un médecin et une personne au courant des recherches de psychologie expérimentale. Le même arrêté prévoit également, pour chaque province, la création d'un service provincial plus spécialement chargé de guider les services locaux et de s'occuper de l'orientation vers les professions intellectuelles, avec la collaboration des collèges.

1. *Der Arbeitsnachweiss in Deutschland.*
2. *Reichsarbeitsblatt*, 30 avril 1919.

Les ressources financières seront fournies par des contributions des communes et des provinces auxquelles pourront s'ajouter des subventions de l'Etat. L'application de cet arrêté paraît présenter deux difficultés principales : la première a trait aux moyens financiers, la seconde au manque de bases solides sur lesquelles on puisse édifier une organisation pratique, les études sur ce sujet étant jusqu'ici surtout théoriques. On a envisagé l'organisation des services locaux par des comités mobiles d'experts[1].

3° *Sélection des adultes au moment de l'embauchage.*

La sélection des travailleurs au moment de l'embauchage implique l'installation, dans chaque établissement important, d'un service spécial doté de moyens appropriés et opérant d'après des règles scientifiquement établies.

Parmi les projets d'établissement d'un semblable service, citons celui qui est exposé par M. Jules Amar dans son ouvrage sur l'organisation physiologique du travail. D'après ce projet, tout le personnel de l'établissement doit subir un examen comprenant :

1° Aptitudes physiques : résistance à la fatigue et effets que celle-ci produit sur la respiration, la circulation du sang, le fonctionnement des centres nerveux ; coefficients thoraciques et morphologiques ;

2° Aptitudes psycho-physiologiques : équation personnelle et état des sens établis par la mesure des temps de réaction aux impressions visuelles, auditives et tactiles, de l'acuité de la vue et de l'ouïe. Degré d'attention ;

3° Aptitudes professionnelles proprement dites : instruction technique, vocation, qualités manœuvrières ;

4° Instruction générale, caractère, antécédents.

Tous les renseignements devraient être portés sur une fiche d'aptitudes destinée à renseigner immédiatement le service d'embauchage sur la spécialité dans laquelle le postulant est susceptible de fournir le meilleur rendement. Pour cela, il est évidemment indispensable que le chef du service d'embauchage ait une connaissance approfondie de tous les travaux exécutés dans l'usine et

1. *Berufsberatung. Beilage zur Zeitschrift der Arbeitsnachweiss in Deutschland*, 20 avril 1919.

qu'il soit renseigné sur les qualités physiques ou mentales exigées par ces travaux.

M. Amar a imaginé différents appareils pour effectuer les mesures nécessaires, et il a exposé comment devaient être interprétées ces mesures.

D'autres auteurs ont insisté sur la nécessité d'un examen approfondi du point de vue neurologique et psychiatrique. Il n'apparaît point que l'état actuel des connaissances permette d'établir des règles générales très précises. Néanmoins, au point de vue pratique, un grand pas a été fait aux Etats-Unis par la création, dans un certain nombre d'entreprises industrielles, d'un service spécial, dit *Employment Department*, chargé de l'embauchage et aussi de toutes les autres questions intéressant le personnel : entraînement, avancement, salaires, discipline générale, renvois, etc.

L'expérience a démontré l'efficacité de ce service en faisant apparaître l'augmentation générale du rendement et l'accroissement de la stabilité du personnel ; mais cette efficacité dépend beaucoup des qualités personnelles du directeur, qui doit avoir une connaissance approfondie du travail, beaucoup de tact, et une grande expérience des hommes. A titre d'exemple, voici comment fonctionne l'*Employment Bureau* dans la grande manufacture de soieries *Cheney Brothers*, située à South-Manchester (Connecticut), et qui occupe plus de 5000 personnes[1].

Tous les mouvements de personnel dépendent de l'*Employment Bureau*. Si un contremaître à besoin d'ouvriers, il adresse à ce bureau une fiche de demande, mais il lui est formellement interdit de procéder lui-même à l'embauchage.

Tout postulant est d'abord interrogé ; on lui demande son âge, sa nationalité, sa situation de famille, son degré d'instruction générale, les emplois qu'il a déjà occupés ainsi que les salaires gagnés dans ces emplois, etc. Les réponses sont notées sur une fiche individuelle. On procède alors à un examen médical approfondi, puis le postulant est soumis à une série d'épreuves ayant pour but de fournir les indices de ses qualités psychiques : intelligence générale, vivacité, précision, attention, imagination, aptitudes mathématiques et mécaniques, esprit d'invention. On l'envoie

1. D'après un rapport de M. H.-L. Gardner au III° Congrès des *Employment Managers* tenu à Philadelphie en 1917, et d'après un article de M. J.-P. Lamb, dans l'*Industrial Management* de juillet 1919.

ensuite au contremaître qui l'interroge et consigne sur la fiche son appréciation personnelle. Enfin, on joint à toutes ces données les renseignements que l'on a pu obtenir sur le caractère du postulant, sur ses qualités de travail et de discipline, en s'adressant à l'entreprise d'où il sort.

L'*Employment Bureau* possède alors tous les éléments nécessaires pour pouvoir décider en connaissance de cause.

Quand l'ouvrier a été embauché, le bureau continue à le suivre pour l'encourager au besoin, lui montrer qu'on s'intéresse à lui et que ses efforts sont récompensés ; on s'efforce en un mot de faire de l'ouvrier une partie intégrante de l'entreprise. Un exposé détaillé des épreuves psychiques auxquelles sont soumis les postulants à *Cheney Brothers* a été publié dans l'*Industrial Management* de juillet 1919. On n'entrera pas ici dans l'examen de ces épreuves. L'*Employment Bureau* s'efforce constamment de les améliorer en se basant sur les résultats de l'expérience, en étudiant la corrélation qui existe entre les capacités reconnues des ouvriers embauchés et les indices fournis par les tests appliqués au moment de l'embauchage. Remarquons, d'ailleurs, que ces indices ne sont jamais considérés comme un critérium exclusif, mais comme une simple contribution à la formation d'un jugement d'ensemble sur l'homme qui se présente pour demander un emploi. D'après les chefs de services, cette contribution est surtout utile lorsqu'il s'agit de pourvoir au placement dans des professions qualifiées qui exigent des facultés spéciales.

Pour permettre au bureau du personnel de suivre le travail des ouvriers qui ont été embauchés, il existe, dans un certain nombre d'établissements américains, un système de cartes individuelles, *Employment cards*, sur lesquelles on note les gains, la production, les absences ou retards, tous les indices de l'application et du succès de l'ouvrier dans la fonction qui lui a été confiée. Ces annotations sont portées sous une forme abrégée et conventionnelle qui facilite l'examen des cartes et leur dépouillement au besoin. Ces cartes constituent pour le bureau un guide précieux dans l'accomplissement de son rôle essentiel, qui est l'utilisation la meilleure possible du personnel. Par exemple, un ouvrier dont le rendement décroît d'une manière continue demande une attention spéciale ; il faut s'en occuper et chercher les causes de cette décroissance ; souvent un changement de fonction s'impose. D'autre part,

les renseignements portés sur les cartes de travail servent de bases pour les études générales relatives aux salaires et à la durée du travail.

L'institution de l'*Employment manager* a été suscitée principalement par la préoccupation d'améliorer la stabilité du personnel. L'un des phénomènes les plus apparents par quoi se manifestent les défectuosités des méthodes de recrutement et d'utilisation de la main-d'œuvre est, en effet, le manque général de stabilité des travailleurs dans leurs emplois, ce qui se traduit, pour chaque entreprise, par la nécessité d'embauchages en nombre excessif par rapport à l'effectif moyen. Un flot continu de travailleurs roule d'usine en usine, entraînant un gaspillage de forces considérable.

Des statistiques ont été établies qui ont montré que la centralisation dans un service unique et bien dirigé de toutes les questions relatives au personnel avait amélioré, souvent dans des proportions considérables, la stabilité de la main-d'œuvre.

II. — Les recherches sur la fatigue professionnelle.

1° *Méthodes générales d'investigation.*

Tout travail humain n'est accompli qu'au prix d'une transformation des tissus musculaires et d'une certaine désagrégation de la matière nerveuse. Ces modifications tendent à disparaître automatiquement pendant le repos qui succède au travail. Mais, si l'effort accompli dépasse certaines limites, si les repos sont insuffisants, la remise en état des organes ne peut s'effectuer : une déformation permanente s'établit ; le surmenage apparaît, entraînant une détérioration de la machine humaine et l'affaiblissement progressif de son rendement.

Le point essentiel est donc de pouvoir caractériser par des signes objectifs certains la limite de l'activité à partir de laquelle il n'y a plus équilibre entre le processus de réparation et celui de destruction, le moment où le phénomène de la fatigue de physiologique devient pathologique. Le problème qui reste à résoudre est alors de déterminer les mesures à prendre pour assurer le maximum de production en évitant le surmenage.

Pour un travail donné, la limite de l'activité à partir de laquelle le surmenage apparaît doit naturellement varier d'un individu à l'autre suivant la constitution des individus. D'autre part, les formes

très diverses que revêt l'activité industrielle donnent naissance à des états de fatigue qui ne peuvent être appréciés à l'aide d'une méthode uniforme, les indices caractéristiques variant avec le genre de travail.

Puisque la notion de fatigue implique généralement l'idée d'un affaiblissement de la capacité de travail, une méthode générale pour rechercher les manifestations de la fatigue professionnelle apparaît dans l'observation du mouvement de la production individuelle.

Cependant, outre qu'il peut y avoir diminution de la production sans qu'il y ait surmenage, les études des physiologistes ont montré que le surmenage peut apparaître bien avant qu'on ait enregistré une diminution de la productivité du travail. A cause de la capacité du sytème nerveux, la productivité serait maintenue pendant un temps assez long, en état de fatigue, par une consommation excessive d'énergie nerveuse, ce qui pourrait être décelé par certains symptômes physiologiques. Parmi les nombreuses études auxquelles a donné lieu le problème de la fatigue, on peut donc distinguer :

1° Celles qui recherchent les manifestations de la fatigue dans les indices physiologiques tels que :

Pouvoir de travail du muscle, enregistré par des appareils spéciaux ;

Effets sur le système nerveux appréciés par les temps de réaction qui suivent l'excitation des sens, par l'acuité de la vue et de l'ouïe, par les troubles de l'attention, de la mémoire ;

Effets sur le système circulatoire (pression du sang, mouvements du cœur et du pouls) ;

Effets sur le système respiratoire (fréquence et amplitude des respirations, quotient respiratoire ou rapport de la quantité d'acide carbonique éliminée à la quantité d'oxygène consommée.

2° Les études qui recherchent les manifestations de la fatigue dans la productivité effective du travail.

Pour que les recherches soient instructives, il faut qu'elles établissent les relations qui existent entre les indices de la fatigue et les divers facteurs susceptibles d'avoir une influence sur l'organisme.

La durée et l'intensité du travail, ainsi que la durée et l'alternance des périodes de repos apparaissent naturellement comme

devant être les facteurs dominants. Mais d'autres facteurs interviennent aussi dont il faut tenir compte si l'on ne veut pas que l'étude soit troublée dans ses résultats ; par exemple, la nature du travail, les conditions personnelles du travailleur et ses habitudes d'existence (nourriture, alcool, habitation), les conditions de l'atelier (éclairage, aération, poussières, bruits).

En étudiant dans les laboratoires le phénomène de la fatigue, les physiologistes se sont efforcés de dégager certaines lois d'une portée générale susceptibles de guider les observations faites dans l'industrie et de faciliter l'interprétation des données fournies par les observations.

En France, l'école énergétique représentée par M. A. Chauveau et ses élèves s'est attachée à l'étude de la contraction musculaire à tous ses degrés de force, vitesse, rythme, en mesurant, dans chaque circonstance, l'énergie dépensée par la quantité d'oxygène que la respiration cède à l'organisme. De nombreuses expériences ont permis d'établir que la dépense d'énergie est proportionnelle à l'effort de contraction du muscle, à sa durée, au degré de raccourcissement ; que pour produire un travail déterminé la dépense d'énergie diminue à mesure que la vitesse des contractions augmente, mais augmente en même temps que la fréquence des contractions. La conclusion est qu'il existe un effort et une vitesse optima pour réaliser le maximum de travail avec le minimum de fatigue. M. Jules Amar a étudié comment varie la dépense d'énergie lors de la mise en train et après l'arrêt du travail : pendant le repos qui succède au travail, la dépense d'énergie ne revient que progressivement à sa valeur primitive ; elle y tend d'autant plus vite qu'elle s'était élevée davantage. M. Amar en conclut que le travail rapide, qui déjà présente l'avantage d'être économique, est également le moins persistant dans ses effets ultérieurs.

En Italie, l'école de Turin, dont les principaux représentants sont Mosso, Maggiora, Trèves, a étudié la fatigue en enregistrant graphiquement le travail accompli dans la contraction d'un muscle ou groupe de muscles, à l'aide d'appareils spéciaux ou ergographes. Ces physiologistes ont notamment mis en évidence l'influence des périodes de repos sur le pouvoir de contraction musculaire : ainsi, lorsque des doigts ont été fatigués par une série de contractions à l'ergographe, un repos de deux heures est nécessaire pour assurer la récupération complète du pouvoir de contraction des muscles ;

mais, si le travail est réduit de moitié, la période de repos nécessaire est réduite de plus de moitié ; par exemple, si 30 contractions épuisent le muscle du doigt au point qu'il exige deux heures de repos, 15 contractions n'exigent pas une heure, mais seulement une demi-heure pour la récupération. Le professeur Trêves a étudié plus particulièrement la question de la fatigue nerveuse dans le travail musculaire. Il a montré que, par l'effet de l'entraînement, l'homme peut résister à un régime intense de travail extérieur, par une perte excessive d'énergie nerveuse, et qu'il n'y a pas de véritable entraînement pour la fonction motrice nerveuse, comme cela existe pour la force musculaire, de sorte qu'il peut y avoir surmenage sans que la marche de production de travail extérieur n'en laisse rien paraître[1]. D'autre part, le rythme aurait une influence très importante dans la production de la fatigue nerveuse ; c'est là un point qui mérite une attention spéciale parce que la tendance générale de l'industrie moderne est de réduire la durée du travail journalier, mais en augmentant parfois son intensité. Nous n'insisterons pas plus longuement sur ces travaux de laboratoire. Les résultats obtenus éclairent certains phénomènes généraux de la fatigue, mais on ne saurait, sans risquer de graves erreurs, les étendre au cas du travail industriel, parce que les conditions dans lesquelles s'opère ce travail diffèrent généralement beaucoup de celles réalisées au laboratoire. Les seules conclusions susceptibles d'applications pratiques immédiates ne peuvent résulter que d'observations faites à l'atelier même.

2° *Recherches des manifestations de la fatigue industrielle dans les symptômes physiologiques.*

Dans le *Bulletin de l'Inspection du travail* de 1910[2], M. Lahy a rendu compte d'observations faites sur les linotypistes, profession dans laquelle n'entrent en jeu que de faibles efforts musculaires, mais qui exige, par contre, une grande attention, une acuité visuelle développée et des mouvements rapides bien coordonnés.

M. Lahy a mesuré, jour par jour, avant et après chaque période de travail, la pression du sang et la fréquence du pouls, les variations de l'acuité visuelle, les temps de réaction de l'ouïe (durée

1. Dr Zaccaria Trêves. *Rapport au Congrès international d'hygiène et de démographie en 1903.*

2. J.-M. Lahy. *Recherches sur les conditions du travail des ouvriers typographes composant à la machine dite linotype.*

qui s'écoule entre l'émission d'un bruit et sa perception), les troubles de l'attention et de la mémoire, la sensation musculaire. Les observations se sont étendues sur des période de dix à quinze jours et ont été répétées sur des ouvriers appartenant à deux ateliers différents, mais sur trois compositeurs à la machine seulement de chaque atelier. Des mesures ont été prises également sur quelques autres personnes n'effectuant pas ce genre de travail, en vue d'une comparaison.

Parmi les indices physiologiques examinés, seuls la pression du sang et la fréquence du pouls ainsi que les temps de réaction ont paru susceptibles de caractériser l'état de fatigue des ouvriers linotypistes. Les autres indices n'ont pas donné de résultats. A noter que l'acuité visuelle était généralement plus développée à la fin de la journée de travail qu'au commencement, malgré que les linotypistes se plaignent souvent de fatigue des yeux.

L'auteur conclut que le fait le plus caractéristique ressortant de ces expériences est que, sous l'influence du travail à la linotype, certaines fonctions physiologiques, celles que l'on pourrait appeler automatiques, sont modifiées, tandis que les fonctions supérieures ne le sont pas. Il ajoute que ces constatations échappent dans le travail de composition à la main, comme dans le travail varié d'un expérimentateur.

En 1915, M. Stanley Kent, professeur à l'Université de Bristol, entreprit en Angleterre, pour le compte du *Home Office*, des recherches sur les méthodes physiologiques propres à déceler la fatigue industrielle et à en mesurer les degrés. Le professeur Kent a rendu compte de ses recherches dans deux rapports publiés en 1915 et 1916[1].

Les principaux indices physiologiques mesurés étaient l'acuité de la vue, l'acuité de l'ouïe, la pression du sang et un temps de réaction déterminé par l'expérience suivante : à un signal donné, une couleur apparaissait sur un écran ; le sujet devait alors appuyer sur un bouton électrique correspondant à la couleur apparue ; on mesurait le temps écoulé entre l'apparition de la couleur et le moment où le sujet appuyait sur le bouton.

Dans le deuxième rapport, publié en 1916, le professeur Kent a exposé les résultats d'expériences poursuivies pendant des périodes

1. *Interim Report on an investigation of industrial fatigue by physiological Methods*, Londres, 1915 ; *Second interim Report*, Londres, 1916.

de plusieurs semaines, dans sept usines du Royaume-Uni et plus particulièrement dans deux établissements dont l'un fabriquait des objets de pansement et l'autre du matériel de guerre. La durée journalière du travail était généralement de 10 heures et demie, mais une grande partie du personnel faisait des heures supplémentaires de 6 à 8 heures du soir.

L'auteur examine notamment l'influence des heures supplémentaires sur le développement de la fatigue. Les jours où il avait été fait des heures supplémentaires étaient caractérisés par une forte augmentation du temps de réaction et par un affaiblissement notable de l'acuité visuelle.

Quelques expériences analogues ont été faites également en France au cours de la guerre, parmi lesquelles on doit mentionner celles de MM. Frois et Caubet sur des ouvrières occupées au bottelage des poudres à la poudrerie du Ripault[1].

Grâce à une organisation inspirée du système Taylor et dans laquelle les périodes de travail étaient coupées par de courts repos intercalaires, le rendement des ouvrières avait été triplé. Cette circonstance donnait un intérêt spécial à l'étude de la fatigue dans ce genre de travail, caractérisé d'autre part par une grande rapidité des mouvements. Les expérimentateurs mesurèrent, sur un certain nombre d'ouvrières, la puissance musculaire avant et après le travail, l'acuité de l'ouïe, le temps de réaction consécutif à une excitation de l'ouïe, la fréquence des respirations, la fréquence du pouls et la pression du sang.

La diminution de l'acuité auditive était toujours très marquée ; l'augmentation du temps de réaction était réelle, mais de peu d'importance ; la fréquence des respirations n'était pas modifiée d'une manière sensible par le travail.

L'examen des effets du travail sur le système circulatoire fournit des résultats particulièrement intéressants.

MM. Frois et Caubet enregistrèrent la pression maxima et la fréquence du pouls aux différentes heures de la journée de travail et quelque temps après l'arrêt du travail. Pendant le travail, la pression artérielle augmentait toujours, ainsi que la fréquence du pouls. A l'arrêt du travail, la pression artérielle baissait d'abord

1. *Notes et documents de l'Institut Lannelongue d'hygiène sociale.* — MARCEL FROIS et B. CAUBET, *Le Rendement de la main-d'œuvre et la fatigue professionnelle*, Paris, Alcan, 1919.

brusquement, puis lentement ; la fréquence du pouls fléchissait rapidement, descendant au-dessous de la normale pour revenir ensuite progressivement à son état initial. Ces mouvements montrent d'abord l'importance capitale que présente, dans une expérience, le temps qui s'écoule entre le moment où l'ouvrière quitte le travail et celui où on l'examine ; ils peuvent expliquer, en même temps, les résultats contradictoires qui ont été trouvés par divers savants dans l'examen des fonctions circulatoires, avant et après le travail. D'après les auteurs, le temps nécessaire au rétablissement de la pression artérielle et de la fréquence du pouls serait un bon indice de la fatigue accumulée dans la journée.

3° *Recherches des manifestations de la fatigue dans les résultats du travail.*

Des expériences particulières ont montré depuis longtemps que, dans certaines circonstances, un raccourcissement de la durée journalière de travail peut ne point entraîner un abaissement de la production, mais être suivi au contraire d'un accroissement de la production.

Parmi les plus connues, on peut rappeler celles qui ont été effectuées à Manchester, en 1893, par la *Salford iron Works*, société de constructions mécaniques ; en Belgique, vers la même époque, par la Société anonyme des produits chimiques d'Engis, près Liége ; à Iéna, aux ateliers d'optique Zeiss.

Ces dernières expériences furent faites par l'ingénieur Ernest Abbé, en 1900, à la suite de la réduction de la journée de travail de 9 à 8 heures. Pour apprécier l'effet de ce changement sur les résultats du travail, on compara les gains des ouvriers payés aux pièces pendant l'année qui précéda et pendant celle qui suivit la date de mise en application du nouveau régime. La comparaison fut limitée aux ouvriers âgés de plus de vingt-deux ans qui étaient occupés dans l'usine depuis au moins quatre ans, en écartant ceux dont la production était influencée par des causes individuelles spéciales, soit au total à 233 travailleurs. Pour l'ensemble de ces ouvriers, les résultats furent les suivants :

	Nombre d'heures de travail au total.	Nombre d'heures de travail en moyenne par ouvrier.	Montant des salaires (marks).	Salaire moyen par heure (pfennigs).
Du 1er avril 1899 au 31 mars 1900.	559 169	2 400	345 899	61,9
Du 1er avril 1900 au 31 mars 1901.	509 599	2 187	366 484	71,9

Les tarifs étant restés constants, si la production en 8 heures pendant la deuxième année avait été la même que la production en 9 heures pendant la première, le salaire moyen par heure se serait accru de 12,5 p. 100 ; or on constatait en réalité une augmentation de 16,2 p. 100, ce qui indiquait que, malgré la réduction de la journée de travail, la production journalière n'avait point diminué, mais augmenté au contraire de 3 p. 100.

Pour corroborer ces résultats, Abbé chercha une autre mesure indirecte de la production dans la consommation d'énergie mécanique des ateliers. L'énergie étant distribuée sous forme électrique, il était facile de la mesurer à l'aide d'un wattmètre, en tenant compte de la quantité nécessaire pour le fonctionnement des machines à vide. En comparant une période de quatre semaines avant l'introduction de la journée de 8 heures à une période de quatre semaines consécutives à cette introduction, on trouva que la quantité moyenne d'énergie consommée était passée de 23,2 kilowatts par heure à 26 kilowatts, augmentant de 12 p. 100, c'est-à-dire que la quantité consommée en 8 heures pendant la seconde période était identique à celle consommée en 9 heures pendant la première. Les moyennes calculées s'appliquaient d'ailleurs à l'ensemble de toutes les machines ; pour celles dont la consommation pouvait être réglée par l'ouvrier, c'est-à-dire pour les trois quarts environ, l'augmentation atteignait 16 p. 100 ; elle était du même ordre que l'augmentation des salaires des ouvriers aux pièces.

L'adaptation des ouvriers au nouveau rythme de travail s'était faite assez rapidement et d'une manière pour ainsi dire automatique, dans laquelle l'influence de la volonté individuelle paraissait nettement dominée par des lois physiologiques naturelles : la réduction de la journée de travail, en diminuant la fatigue générale, avait conduit naturellement les ouvriers à accroître l'intensité et la rapidité de leurs efforts.

Abbé en concluait qu'il existait une durée du travail pour laquelle le rendement devenait maximum sans préjudice pour la santé des ouvriers ; il fallait pour cela que l'augmentation du rendement fût obtenue par une adaptation nouvelle, sans obligations particulières poussant l'ouvrier à accroître d'une manière excessive l'intensité de ses efforts.

Pour l'exécution d'un travail déterminé, avec le même outillage,

dans un atelier où toutes les conditions restent invariables, la fatigue du personnel ne dépend pas seulement de la durée du travail, mais aussi, pour une grande part, de la manière dont sont réparties les périodes de repos qui coupent les heures de travail. Des expériences très intéressantes faites sur ce point aux ateliers de constructions électriques Siemens et Halske avaient été rapportées en 1907 devant le Congrès d'hygiène et de démographie par le Dr Roth (de Potsdam).

Ces expériences avaient montré comment la réduction du repos accordé pour le repas de midi, rendue possible par l'installation de réfectoires à l'usine, entraînait une diminution des pertes de temps et une amélioration notable des rendements.

Parmi les recherches effectuées pendant la guerre, il faut citer, en première ligne, celles du comité chargé par le gouvernement anglais d'étudier, dans les fabriques de munitions, les questions intéressant la santé et le rendement des ouvriers. Le *Health of munitions workers Committee* a publié successivement, depuis 1915, de nombreux rapports exposant les résultats des recherches poursuivies, les recommandations formulées en vue d'améliorer l'organisation du travail.

Il a été fait largement usage des méthodes statistiques pour examiner, en particulier, le mouvement de la production en relation avec la durée journalière du travail, les heures supplémentaires, la répartition des repos intercalaires, les heures des repas, etc. Des expériences ont été poursuivies semaine par semaine pendant plus d'une année sur des ouvriers déjà exercés, exécutant des opérations toujours les mêmes, avec les mêmes matériaux et le même outillage. Elles ont montré tout d'abord qu'il existe, dans ces conditions, une durée optimum de la journée de travail correspondant à un maximum de la production ; cette durée optimum varie avec la nature du travail exécuté, mais il est possible, dans chaque cas, de la déterminer d'une manière assez précise par des expériences bien conduites.

Les rapports du Comité anglais contiennent de nombreux tableaux numériques dressés d'après les observations et qu'il n'est point possible de résumer ici. Nous croyons toutefois intéressant de reproduire ci-dessous les résultats d'ensemble obtenus pour quatre groupes différents de travailleurs observés dans une fabrique de fusées d'obus pendant une année

entière de novembre-décembre 1915 à novembre-décembre 1916[1].

Du début à la fin de la période d'observation, la durée effective du travail et la production avaient varié comme suit :

Groupes de travailleurs.	Réduction du nombre d'heures de travail effectif par semaine.	Variations de la production totale.
—	—	—
56 hommes occupés au taraudage et filetage à la main	58,2 à 51,2 = 7,0	22 p. 100.
95 femmes tournant les corps de fusées	66,2 à 45,6 = 20,6	— 9 —
40 femmes occupées au filetage mécanique	64,9 à 48,1 = 16,8	— 1 —
15 jeunes gens occupés à percer les têtes de fusées	72,5 à 54,5 = 18,0	— 3 —

Les opérations exécutées par ces quatre groupes différaient non seulement par l'intensité des efforts à fournir, mais également par la possibilité qu'elles offraient à l'ouvrier d'en accroître la rapidité. Pour les deux dernières catégories, cette rapidité était presque entièrement déterminée par la vitesse des machines, tandis que pour les autres, et particulièrement pour la première, elle dépendait surtout de l'action personnelle de l'ouvrier. Aussi les résultats obtenus sont variables, mais on doit noter que, dans le cas des opérations les plus automatiques, la diminution de production totale consécutive à une réduction de la durée du travail a été insignifiante, tandis que la production s'est accrue sensiblement pour les ouvriers des deux premiers groupes. De ces résultats, le comité concluait que, si la durée finale du travail paraissait très voisine de l'optimum pour les deux dernières catégories, elle lui était encore sensiblement supérieure pour les deux premières, c'est-à-dire qu'une nouvelle réduction de la durée du travail était encore possible sans préjudice pour la production.

Les investigations du comité ont ensuite mis en évidence l'utilité de couper les périodes de travail par des pauses courtes, mais assez fréquentes. Cette utilité apparait plus particulièrement dans les industries où la vitesse des machines est le facteur déterminant de la rapidité des opérations : l'ouvrier obligé de suivre le rythme de la machine subit un entraînement qui, si l'on n'y prend garde, le conduit au surmenage. Ces pauses devraient être imposées dans l'intérêt du rendement ; leur réglementation serait d'ailleurs plus efficace si elle était combinée avec un système de rémunération

1. *Ministry of Munitions. Health of munitions workers Committee. Interim Report. Industrial efficiency and fatigue*, Londres, 1917.

approprié : par exemple, salaires aux pièces avec paiement à l'heure du temps passé pendant les pauses, le tarif horaire croissant avec le nombre des pauses.

A la suite des travaux du comité, il fut créé en Angleterre, à la fin de 1917, un bureau spécial : *Industrial fatigue research Board*, en vue d'étudier d'une manière générale l'influence des conditions du travail sur la fatigue, eu égard à la fois au rendement industriel et à la préservation de la santé des travailleurs. Ce bureau a déjà publié quelques rapports sur des observations faites dans les usines.

On doit reconnaître que, jusqu'ici, ces études nouvelles ne semblent point avoir fait faire un grand pas à la question. Elles confirment surtout des résultats généraux acquis par les recherches antérieures.

Résumé.

Dans la plupart des industries modernes, les progrès de la division du travail, de la spécialisation, tendent à donner aux opérations un caractère de plus en plus automatique, chaque ouvrier étant appelé à répéter toujours les mêmes gestes. Il en résulte une concentration de l'esprit des ouvriers sur un objectif unique qui constitue leur tâche immédiate, ce qui accroît la rapidité des opérations et favorise le rendement. Des opérations en apparence très simples et n'exigeant que de faibles efforts musculaires peuvent néanmoins engendrer le surmenage lorsqu'elles sont répétées d'une manière continue à grande vitesse, parce que certains centres nerveux, toujours les mêmes, doivent fournir un effort excessif. C'est ainsi, par exemple, que la monotonie d'un travail ordinairement qualifié de facile ou léger peut être plus nuisible à l'organisme qu'un travail plus dur, mais comportant quelque variété. De même, une tendance naturelle de l'être humain dans le travail est l'observation d'un certain rythme des mouvements qui contribue à rendre le travail moins pénible ; or, dans la plupart des opérations mécaniques, le rythme est imposé à l'ouvrier par la nature et la vitesse des machines, rythme généralement plus rapide et plus régulier que le rythme naturel ; il en résulte des efforts d'attention qui sont une nouvelle source de fatigue.

La fatigue industrielle tend à devenir de plus en plus une fatigue des centres nerveux. Suivant la nature du travail, les centres nerveux qui ont à fournir l'effort principal varient, et les manifestations de la fatigue sont différentes. D'autre part, chaque individu réagit en raison de sa constitution propre : certains ouvriers qu'un travail déterminé épuise très rapidement peuvent, au contraire, résister beaucoup plus facilement aux effets d'un autre travail, de nature différente.

La diversité extrême des facultés individuelles explique les difficultés considérables rencontrées par les physiologistes qui cherchent une méthode capable d'évaluer le degré de fatigue, de déterminer les périodes de repos nécessaires après une période donnée d'activité, de fixer le maximum de travail que l'organisme est en état de fournir sans surmenage. On comprend en même temps comment la question de l'adaptation de l'ouvrier à la profession se trouve liée à celle de la fatigue professionnelle.

Dans une profession déterminée, le surmenage dépend peut-être plus de la personnalité de l'ouvrier que de l'intensité et de la durée du travail. En fait, les conclusions des recherches qui ont été entreprises sur la fatigue dans les usines n'expriment que des tendances très générales : souvent, les résultats varient considérablement d'un ouvrier à l'autre, et cela tient précisément en grande partie au manque de sélection préalable des travailleurs.

Nous croyons devoir insister en terminant sur l'aide utile que la statistique peut apporter à l'étude de ces questions. Les recherches que nous avons signalées montrent notamment comment l'examen des courbes de production permet d'apprécier l'influence de la durée du travail sur la fatigue, de déterminer, pour un groupe d'ouvriers exécutant un certain travail, la durée optimum, celle qui correspond au meilleur rendement, d'établir le rythme le plus favorable, c'est-à-dire l'alternance des périodes de travail et des périodes de repos, de choisir les heures de repas qui entraînent les moindres pertes de temps, etc. En outre, les relevés des productions individuelles permettent de reconnaître les ouvriers manifestement inaptes au travail demandé et à qui l'on doit chercher d'autres fonctions plus conformes à leurs aptitudes.

Tout procédé de sélection préalable, pour être juste et efficace, doit s'appuyer sur les résultats d'expériences, non de quelques expériences isolées de laboratoire, mais d'observations nombreuses

et systématiques dans les ateliers établissant la corrélation qui existe entre les rendements individuels constatés et les diverses qualités physiques ou psychiques des individus. La méthode statistique est susceptible de fournir des données que l'on puisse appliquer avec confiance. Une des plus grosses difficultés réside peut-être dans cette sorte de répugnance instinctive des ouvriers à collaborer aux observations nécessaires.

Cette condition essentielle de la bonne marche de l'industrie, qui est l'harmonie, la joie de tous dans le travail, ne peut être assurée que par l'adaptation de chacun au genre de travail qui lui convient le mieux. Les efforts jusqu'ici tentés pour favoriser l'orientation professionnelle, la sélection judicieuse des travailleurs ne sont qu'un timide essai de l'œuvre à réaliser. Celle-ci ne pourra être menée à bien que par la collaboration loyale des savants, des industriels, des ingénieurs et des ouvriers eux-mêmes. L'avenir de l'industrie, la restauration économique dans la paix sociale, exigent cette collaboration.

L. DUGÉ DE BERNONVILLE.

L'Editeur-Gérant : MAX LECLERC.

Saint-Germain-lès-Corbeil. — Imp. Wallaume.

LIBRAIRIE ARMAND COLIN, 103, Boulevard Saint-Michel, PARIS

PHILOSOPHIE

SPINOZA

Éthique. Traduction inédite du Comte Henri de Boulainvilliers (1658-1922), publiée avec une introduction et des notes, par F. Colonna d'Istria, professeur au lycée Carnot. 1 vol. in-8° carré, broché . . . . . .

CHARLES RENOUVIER

ESSAIS DE CRITIQUE GÉNÉRALE

Premier Essai. **Traité de Logique générale et de logique formelle.** Les deux volumes in-8° carré, brochés. . . . . .

Deuxième Essai. **Traité de Psychologie rationnelle d'après les principes du Criticisme.** Les deux volumes in-8° carré, brochés.

Troisième essai. **Les Principes de la Nature.** Un volume in-8° carré, broché . . . .

La Nouvelle Monadologie, par Ch. Renouvier et L. Prat. Un volume in-8° carré, broché . . . . . .

Les Derniers entretiens de Ch. Renouvier. In-18, broché. . . . . .

Correspondance de Renouvier et Secrétan. In-8°, 2 *phototypies*, br.

Victor Hugo, le Philosophe. Br.

Victor Hugo, le Poète. Br. .

E. GOBLOT

Traité de Logique, par E. Goblot, Correspondant de l'Institut, professeur d'histoire de la Philosophie et des Sciences à l'Université de Lyon. Préface de Émile Boutroux, de l'Académie française. Un vol. in-8° carré de xxiv-412 p., avec un *index*, br.

Bibliothèque du Congrès international de Philosophie (1900. — Quatre volumes publiés par la *Revue de Métaphysique et de Morale :*

I *Philosophie générale et Métaphysique.* Epuisé

II *Morale.* In-8° raisin, broché . . .

III. *Logique et Histoire des Sciences.* In-8°, br.

IV. *Histoire de la Philosophie.* In-8°, br.

William James, par Émile Boutroux. In-18, 1 portrait, br. . . .

Correspondance de Carlyle et Emerson Trad. Leipointe. br.

Autobiographie d'Emerson par R. Michaud 2 vol. Chaque vol.

La Sociologie de Proudhon, par C. Bouglé. In-18, br. . . .

Le Conflit : *Entretiens philosophiques.* par Félix Le Dantec. Br. . .

L'Orgueil humain, par Ernest Zyromsky. In-18, br. . . . . .

Revue de Métaphysique et de Morale. Numéros spéciaux :

1 **Congrès de Philosophie.** In-8°. .

2 **Congrès de Philosophie.** In-8°. .

3 **Congrès de Philosophie.** In-8°. .

4 **Congrès de Philosophie.** In-8°. .

Centenaire de la mort de Kant. . .

Centenaire de la naissance de J. J. Rousseau. In-8°. . . . . .

2 **Centenaire de la mort de Malebranche.** In-8°. . . . . .

4e **Centenaire de la Réforme.** In-8°.

Cournot. In-8°. . . . . .

L'œuvre d'Henri Poincaré. In-8° . .

6 manuscrits inédits de Maine de Biran.

Trois lettres d'Épicure. In-8°. . .

Saint-Germain-lés-Corbeil. — Imp. Willaume.

COLUMBIA UNIVERSITY LIBRARIES

This book is due on the date indicated below, or at the expiration of a definite period after the date of borrowing, as provided by the library rules or by special arrangement with the Librarian in charge.

DATE BORROWED	DATE DUE	DATE BORROWED	DATE DUE
SEP 19 47			

END OF
TITLE